

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БРЕСТСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Проблемы экономико-социальных преобразований в условиях перехода к рыночным отношениям

Материалы международной научно-практической конференции
по проблемам экономико-социальных преобразований в условиях
перехода к рыночным отношениям

Часть II



БИБЕРАХ-БРЕСТ-НОТТИНГЕМ 1998

ББК 65

УДК 33

Проблемы экономико-социальных преобразований в условиях перехода к рыночным отношениям / Материалы международной научно-практической конференции по проблемам экономико-социальных преобразований в условиях перехода к рыночным отношениям. Под ред. А. И. Рубахова, А. П. Радчука – Биберах-Брест-Ноттингем: Центр Трансфера Технологий (ЦТТ), TEMPUS TACIS, 1998, В 2-х частях. Часть II.

В сборнике публикуются материалы международной научно-практической конференции "Проблемы экономико-социальных преобразований в условиях перехода к рыночным отношениям". Рассмотрен широкий круг вопросов в области экономики, финансов и учета на предприятиях. Затрагиваются проблемы инвестиционной и инновационной деятельности на предприятиях, даются предложения в области маркетингового управления.

Сборник предназначен для руководителей предприятий, научных работников, чья деятельность связана с экономикой, маркетингом и управлением, а также для студентов и аспирантов ВУЗов, обучающихся на экономических специальностях.

Рецензент: к. э. н., профессор Медведева Г. Т.

Редакционно-издательский Совет:

Рубахов А.И.-	д.т.н., профессор – ответственный редактор;
Радчук А. П.-	к.т.н., доцент – зам. ответственного редактора;
Григорчук И. С.-	к.э.н., доцент – член редколлегии;
Кивачук В.С.-	к.э.н., доцент – член редколлегии;
Головач Э.П.-	к.э.н., доцент – член редколлегии;
Павлючук Ю.Н.-	к.т.н., доцент – член редколлегии;
Грибов Г.М.-	к.ф.н., доцент – член редколлегии;
Дунаевский О.Е.-	к.ф.н., доцент – член редколлегии;
Строкач Т.В.-	зав. отделом офсетной печати, – член редколлегии;

ББК 65

© Брестский политехнический институт 1998

© ЦТТ, TEMPUS TACIS 1998

ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ.

Д. А. Панков

*Факультет учета и статистики,
Белорусский Государственный Экономический Университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Инфляция оказывает весьма существенное влияние на реальную оценку финансовых результатов работы предприятия. В этой связи отчет о прибылях (убытках) нуждается в значительных корректировках на индексы цен.

Действие инфляции на финансовые итоги предприятия осуществляется по трем направлениям. Во-первых, за счет дооценки собственных капиталов на разницу номинальной и постоянной стоимости “немонетарных” активов; во-вторых, за счет разницы между значениями находящихся в обороте предприятия монетарных активов и обязательств (превышение монетарных активов над аналогичными обязательствами и образование, таким образом, чистых монетарных активов приносит убытки из-за снижающейся в условиях инфляции покупательной способности денежной единицы); в третьих, за счет роста затрат из-за изменения цен на ресурсы.

Рассмотрим методику корректировки на фактор инфляции данных отчета о прибылях (убытках) завода “Экспресс” за первое полугодие 1997 года. Сокращенный вариант отчета приведен в таблице 1.

Отчет о прибылях (убытках) завода “Экспресс” за 6 месяцев 1997 года (сокращенный).

Таблица 1.

Показатели	За 6 месяцев 1997 г., млн.руб.
1. Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за вычетом НДС и других налогов, исключаемых из выручки	42891

продолжение таблицы 1

2. Затраты на производство и сбыт реализованной продукции, всего	50772
2.1. в том числе амортизация (справочно)	6093
3. Результат от реализации продукции (товаров, работ, услуг), + прибыль, - убытки	-7881

Как следует из отчета в анализируемом периоде доходы предприятия не покрывали всех его расходов, следствием чего стал отрицательный финансовый результат – убытки на 7881 млн. рублей. Затраты предприятия “Экспресс” (без амортизации) составили 44679 млн. рублей. Однако из-за инфляции и, связанного с ней, роста цен этих средств не хватит для обеспечения простого воспроизводства. Следовательно, с учетом изменившейся покупательной способности рубля величина убытков возрастет (см. таблицу 2).

Скорректированный на фактор инфляции Отчет о прибылях (убытках) завода “Экспресс”

Таблица 2.

Показатели	За 6 месяцев 1997 года, млн. руб.	Скорректированные данные за 6 месяцев 1997 года, млн. руб.
1. Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за вычетом НДС и других налогов, исключаемых из выручки	42891	42891
2. Затраты на производство и сбыт реализованной продукции, всего	50772	57402 (расчет: (50772-6093)* *1,1484 + 6093
2.1. в том числе амортизация (справочно)	6093	6093
3. Результат от реализации продукции (товаров, работ, услуг), + прибыль, - убытки	-7881	-14511

Справочно: 1,1484 - это коэффициент пересчета номинальной стоимости показателей отчета в стоимость с паритетной покупательной сло-

способностью денежной единицы. Он рассчитан как отношение индекса потребительских цен на дату составления отчета (141,3) к среднеквартальному значению (124,7).

Интересные результаты может дать перегруппировка данных отчета о прибылях (убытках) по принципу денежного потока. Выручка представляет собой основной общий позитивный денежный поток (бартер при этом исключается). Все затраты, входящие в выручку, за исключением амортизации основных средств, являются по своей сути платежами и составляют отрицательный денежный поток. Тогда можно оценить степень "наполнения" или, иначе, обеспечения финансового результата (прибыли, убытков) чистым денежным потоком. На анализируемом предприятии это будет выглядеть следующим образом (см. таблицу 3):

Расчет денежного обеспечения финансового результата по заводу "Экспресс" за 6 месяцев 1997 года.

Таблица 3

Показатели	За 6 месяцев 1997 года, млн. руб. без учета изменения покупательной способности рубля	Скорректированные на изменение покупательной способности рубля данные за 6 месяцев 1997 года, млн. руб.
1. Поступления от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за вычетом НДС и других налогов, исключаемых из выручки	42891	42891
2. Платежи (затраты на производство и сбыт реализованной продукции без амортизации)	44679	51309 (расчет: (50772-6093)* *1,1484)
3. Финансовый результат в составе денежного потока (+прибыль, -убыток)	-1788	-8418
3. Амортизация (как составной элемент позитивного денежного потока)	6093	6093
4. Всего денежный поток по содержательным составляющим (2+3)	4305	-2325

Таким образом реальные финансовые потери предприятия с учетом инфляционного фактора значительно превышают бухгалтерские, отраженные в отчете о прибылях (убытках). Из-за потери покупательной способности денежной единицы предприятие не сможет за счет поступившей выручки аккумулировать в достаточном количестве средства, необходимые для формирования затрат на производство и реализацию продукции в прежнем объеме.

Следует отметить, что в кратко- и среднесрочном временном горизонте управления наиболее ощутимо негативное влияние инфляции сказывается на потере предприятиями оборотных капиталов (средств). Так, за анализируемый период на заводе “Экспресс” в результате роста цен было “вымыто” из текущего оборота только в части затрат на производство и реализацию продукции (т.е. без учета финансовых ресурсов, необходимых для создания запасов) средств на сумму 6636 млн. рублей (см. табл. 3, 51309-44679). Основными путями “сохранения” оборотных капиталов в условиях инфляции являются следующие:

- 1). сокращение операционного производственного цикла и ускорение оборота средств;
- 2). использование метода ЛИФО при определении подлежащей списанию на затраты стоимости потребленных товаро-материальных ресурсов;
- 3). предоплата за реализуемую продукцию.

Распространенная практика финансирования текущих оборотных активов за счет амортизации и чистой прибыли может быть эффективной лишь на относительно непродолжительных отрезках времени; при новом оборудовании, не требующем значительных расходов для поддержания его в рабочем состоянии, а также на тех предприятиях, которые в силу различных причин могут быть незаинтересованы в расширенном воспроизводстве. Компенсация потерь оборотных капиталов за счет увеличения цен на реализуемую продукцию способствует раскручиванию инфляции и к тому же, как правило, ограничена платежеспособным спросом и уровнем конкуренции. Систематическое и оперативное проведение комплексного финансового анализа позволяет своевременно находить наиболее эффективные пути рационального управления оборотным капиталом и денежными потоками предприятия.

ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВЫХ ТЕОРИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н. Е. Заяц

Белорусский государственный экономический университет

Эволюция налоговых теорий происходила одновременно с развитием различных направлений экономической мысли.

Долгое время государственным было только классическое представление о роли налогов в экономике. Более 200 лет назад А. Смитом впервые было создано учение об эволюции государственных финансов. Первые ученые-классики считали экономику устойчивой и саморегулирующей системой, в которой спрос рождает предложение и при переизбытке любого из них происходит самоуравновешивание путем передвижения производителей в дефицитные отрасли экономики.

С усложнением экономических отношений в обществе действий объективных процессов возникла потребность в корректировке классического учения, выделении роли государства, регулировании социально-экономических границ налогообложения.

Появились новые научные теории. В настоящее время можно выделить два основных направления экономической мысли – кейнсианское и неоклассическое и их модификации.

Кейнсианская теория – отражает элементы анализа общего функционирования экономики, обосновывает важные макроэкономические направления государственного регулирования.

Дж. Кейнс (1883-1946) был сторонником прогрессивности в налогообложении. Условием его теории является зависимость экономического роста от достаточных денежных сбережений. Если этого нет, то большие сбережения мешают экономическому росту, так как представляют собой пассивный источник доходов, не вкладываются в производство, поэтому излишние сбережения надо излагать с помощью налогов. А для этого необходимо государственное вмешательство, направленное на изъятие с помощью налогов, доходов, помещенных в сбережениях.

Согласно теории Дж. Кейнса налоги действуют в экономической системе как встроенные механизмы гибкости, суть которых состоит в том, что высокие налоги, по его мнению, играют положительную роль. Снижение налоговых поступлений уменьшает доходы бюджета и обо-

стряет экономическую неустойчивость. Налоги же как встроенный стабилизатор сглаживают этот процесс.

В условиях научно-технического подъема, все более частого проявления кризисных явлений кейнсианская теория вмешательства государства перестала отвечать требованиям экономического развития. Кейнсианская система регулирования была подорвана по следующим причинам. Во-первых, инфляция стала приобретать хронический характер в виду изменений в условиях производства; во-вторых, с развитием экономической интеграции произошло повышение зависимости каждой страны от внешнего рынка.

Неоклассическая теория основывается на преимуществе свободной конкуренции и естественности, устойчивости, экономических процессов. Согласно неоклассическому направлению внешние корректирующие меры должны быть направлены лишь на то, чтобы устранить препятствия, мешающие действию законов свободной конкуренции, поэтому государственное вмешательство не должно ограничивать рынок с его естественными саморегулирующими законами, способными без какой-либо помощи извне достигнуть экономического равновесия. В этом состоит отличие неоклассической теории от кейнсианской концепции, утверждающей, что динамическое равновесие неустойчиво, и делающий выводы о необходимости прямого вмешательства государства в экономические процессы.

Отдавая предпочтение лишь кредитно-денежной политике Центрального банка, не учитывая бюджетной и налоговой политики, неоклассицисты полагают, что таким образом будет создан эффективный механизм перераспределения дохода.

В неоклассической теории, в свою очередь, некоторое развитие получили два направления: теория экономики предложения и монетаризм.

Теория экономики предложения предусматривает снижение налогов и предоставление налоговых льгот корпорациям, так как по мнению сторонников этого направления, высокие налоги сдерживают предпринимательскую инициативу и тормозят политику инвестирования, обновления и расширения производства. Другой важный аспект теории - обязательное сокращение государственных расходов. Главный постулат теории - утверждение, что лучший регулятор рынка - сам рынок, а государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают его нор-

мальному функционированию, Анализ связи между экономическим ростом и налогами по 20 странам свидетельствует о том, что в государствах с высокими налогами инвестиции снизились по сравнению с тем же показателем в странах с низким уровнем налогообложения почти в десять раз.

Теория монетаризма разработана американским экономистом, профессором Чикагского университета М. Фридманом, приверженцем идей свободы рынка, предлагает ограничить роль государства только той деятельностью, которую кроме него никто не может осуществить: регулирование денег в обращении. Делается также и ставка на снижение налогов. Одновременно по теории монетаризма одним из основных средств регулирования экономики является изменение денежной массы и процентных банковских ставок.

Сочетание снижения налогов с манипулированием денежной массой и процентной ставкой позволяет создать стабильность функционирования механизма не только государственного, но и частного предприятия.

В неокейнсианской теории значительное место отведено налоговым проблемам. Сторонники этой теории считали необходимым разделение объектов налогообложения по отношению и потреблению, облагая в данном случае конечную стоимость потребляемого продукта и сбережению, ограничиваясь лишь ставкой процента по вкладу. Отсюда возникла идея налога на потребление, которая являлась одновременно методом поощрения сбережений и средством для борьбы с инфляцией. Деньги, предназначенные ранее на покупку потребительских товаров, могли теперь быть направлены в инвестиции, либо в сбережения, которые превратились бы в капиталовложения с помощью той же бюджетной политики - изъятия излишних сбережений. Долгосрочные сбережения сами по себе служат фактором будущего экономического роста.

В настоящее время не существует какой-либо одной истинно верной теории экономического регулирования. В ряде зарубежных стран, правительства которых применяют методы регулирования на практике, существует взаимодействие трех основных концепций: кейнсианской с различными вариантами, теория экономики предложения и монетаризм. И хотя неоклассические течения чаще используются в качестве теоретической основы для государственного регулирования, ученые уже не

отделяют эти методы от кейнсианских, все больше обнаруживая в своих работах их взаимопроникновение. Государственная политика в области налогов должна быть предусмотренной и взвешенной, решаемой с помощью средств и приемов современного экономического анализа.

Рассматривая современные проблемы функционирования экономики, группа ученых-экспертов под руководством В. Фролова выдвинула свою концепцию налогообложения. Суть ее состоит в том, чтобы дать оценку влияния каждого налога на мотивы экономического поведения производителя. Налоговая политика должна преследовать следующие цели: стимулировать или ограничивать деятельность хозяйствующих субъектов, обеспечивать доходы бюджета, поддерживать интересы общества.

BUILDING COSTS CALCULATION IN MARKET ECONOMY CONDITIONS IN POLAND

J. Czachorowski, J. Wolczański

*Faculty of Civil and Environmental Engineering,
Technical University of Zielona Góra,
Zielona Góra, Poland*

Summary

In economy market conditions cost documentation is a basic instrument for auction, building contract, documentation of venture realization process and its calculation. The form and range of calculation documentation as well as bases of pre-measuring building and assembly prices calculation according to actual acts and laws in Poland, are shown in this article. Besides the article presents the method of investment economical effectiveness estimation by the simplified and fully developed formula. One takes into consideration, first before coming to a decision some factors (investment outlays and effectiveness), then one uses substantial project-cost calculation documentation. The indexes of economical investment effectiveness are the important element of businessplan which must accompany the process of taking any investment decisions.

1. Introduction

The developed building market demands the official regulations between participated in it market subjects and the official protections of social mat-

ters. These regulations were in Poland made with use of three fundamental laws and bounded with it executive acts, introduced in life on January 1st, 1995. (the act of spatial planning, the act of public orders, the act of building law).

The consequence of this grows up greatly a part of cost calculation and building contract. The performer part in the preparation of design and cost calculation documentation grows up too. Its performer has to term on competition way, how much the intentional venture realization will cost. The attitude point and comparative value of tenders is the obligatory made investment cost calculation. In this situation the most important part of documentation is take-off of works, its description, the estimation of material, outlays and fixing of prices. The venture realization in economy market begins from tenders competition in realization of definite works in form of tender cost calculation and ends on post-executive documentation, in it on quantity survey of realized works and the final settlement.

2. Contents and form of building cost calculations

The duty of cost calculation is the works estimation, the method of their realization and connected with it material outlays, direct and indirect elementary units costs, finally total costs for specified sorts of works as a product of quantity and price. With a view of it, the cost calculation must be assembled from:

- description of definite work sorts as the separated cost calculation position,
- take-offs of specified cost calculation positions, supplemented with sketch,
- elementary material outlays for every separated cost calculation position, in it the material outlays, live work outlays and objective work outlays,
- elementary calculations of every work kind for separated cost calculation positions in agreement with actual market prices of materials, goods, energy costs, equipment work costs, as well as direct and indirect labour costs.
- immaterial and law costs.

The cost calculation should be made separately for every separated from venture spatial or non-spatial object.

For total venture, relatively for investment task should be made the summary cost calculations as the sum of cost calculations for separate ob-

jects. In total cost calculation for investment task or venture should be introduced the rest outlays, which are not contained in separated capacity or non-capacity objects.

3. The method of cost calculation preparing for separate objects

3.1. For spatial objects

The cost calculation for spatial objects is most often made in order to structure state, and so for zero state, to open and closed raw state, finally for equipment and object finishing state. Such a sequence of specified works realization made that the cost calculation assures a rational organization of subject realization process. The descriptions of individual cost calculation positions designates the technology of their realization as well as the necessary to this machines, equipment and other resembling to this means. The cost calculation on this way makes a leading document for preparation, realization and settlement of accounts by building process of individual objects. Such realized cost calculations for straighter spatial objects can determine the sufficient base for process realization. The cost calculations for spatial objects can be made according to work kinds, were- especially for multi-object expenditures- can constitute a valuable document to process preparing and particularly to delivery assurance of materials, prefabricated products and goods, equipments and accessory systems as well as the technology, organization and site planning. Clearly these two higher presented methods for cost calculations preparations by spatial objects exclude not one another reciprocally, but they supplement each other, owing to the cost calculation, made under work kinds, is the result of cost calculations prepared under a structure state for specified spatial objects.

3.2. For non-spatial objects

As a non-spatial objects are understand the engineering structures such as viaducts, bridges, culverts, hydraulic engineering structures, earth structures and complexes of underground armament, intrafactory roads and site development. The cost calculation for such objects should be adapted not only by substance but also by form to folded realization technology; this concerns especially the engineering objects and hydraulic engineering structures. The cost calculation should be adapted to resolutely from here sequence of individual work realization, such as user will know, how and with which means the object will be realized.

4. Participation of cost calculation in building process

The resolution about assumption of building investment in condition of economy market must always be preceded with appraisal of its economy performance, to what a fundamental document is the cost calculation. Evidently, in initial phase of investment-building process preparing, are not conditions to particular analysis, which is leaning on building project and the cost calculation must be made on basis of statistically estimate index.

The preparation of authoritative cost calculation in every case is necessary to primary economy estimation of intentional venture performance and the positive results of this estimation authorises to the farther procedure.

Index of investment economy efficiency in this phase of investment-building process is estimated under simplified formula.

In the next progress of investment-building process is the investment cost calculation, prepared on basis of building project and work staff-off, the only reliable instrument for execute of tender on venture realization. With help of complete cost calculation documentation, ahead assumption of closing investment decision, is made the economy venture efficiency according to developed formula.

Finally the quantity surveys of realized works, the part acceptance records and post-realization cost calculation are the essence of end settlement for acceptance and terminal building inspection of particular objects, principles and the full venture.

From the above analysis results that the cost calculation is a led instrument in procedure of building investment behaviour.

5. Formal bases to cost calculation preparation

The formal base to investment cost calculation preparation is actually in Poland the Ordinance of Minister for Spatial Economy and Civil Engineering from December 30th, 1994 (Dz. U. Nr 140 from December 31st, 1994) in question of method and bases for preparation of investment cost calculation.

For issue of each ordinance was minister obliged in article 35 of act 3 - Law about Public Orders.

In § 5 of adduced Ordinance of Minister for Spatial Economy and Civil Engineering were determined the bases for preparation of investment cost calculation, to which was accepted:

1. design documentation,
2. take-off of works,
3. initial assumptions to cost calculation,
4. work unit prices for simplified cost calculation,
5. unit material outlays for detailed cost calculation,
6. rates and prices of production factors (labour, materials, equipment work) and the index of indirect cost surcharge and calculation profit for detailed calculation.

The unit material point 5 require the treating of a matter among mentioned bases of building cost calculation preparation.

There are very precise normalization documents, performed on building market in Poland as Katalogi Nakładów Rzeczowych (Material Outlays Catalogues), so called KNR

6. The method of cost calculation preparation

The cost calculation preparation is process based on:

- separation and description of particular cost calculation position,
- realization of take-off for works by positions as above,
- estimation of unit and full material outlays according to KNR,
- calculation of unit prices.

7. Annexes, general costs and summary cost specification

In accordance with pre-cited Ordinance of MfSE the cost calculation should include a table for self-contained elements as well as the annexes in form of:

- initial assumptions for cost calculation making: technical, technological and organisation data non determined in design documentation and having the influence on cost calculation value,
- analysis and calculation relating to individual estimation of material outlays and unit prices.
- The cost calculation for total building-investment venture should contain a table for self-contained elements and the summary cost specification. Besides should be here determined the part of general costs, which concern all venture, such as:

- non-material and law expenditures, e.g. documentation, disposessions, compensations, replacement building etc.,
- construction management and control,
- author surveillance
- grounds lease, e.g. on access and storage,
- feeding of construction site in agents and medien,
- some elements of construction site management,
- construction site protection,
- test and receipt costs,
- staff instruction,
- reserves on labour and unforeseeable outlays.

References

1. Biliński T., Czachorowski J.: Proces budowlany - wg stanu w dniu 1 stycznia 1995 r. Wydawnictwo PZITB. Wrocław 1995.

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ.

И. И. Обухова

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь.*

Социально-экономические проблемы, характерные для современного этапа развития Республики Беларусь, в значительной степени затрудняют осуществление перехода к рыночной экономике и проведение намеченных мер по реформированию народного хозяйства. Негативные последствия, вызванные трудностями в их решении, отражаются на разбалансированности экономики; существовании весьма острой проблемы взаимных неплатежей вследствие недостатка платежных средств; высоком уровне инфляции, неподдающейся административному регулированию; неблагоприятном инвестиционном климате и росте денежной массы, не подкрепленной реальным физическим капиталом. В результате наблюдается постоянное снижение обменного курса и платежеспособности национальной валюты, уменьшение реальных доходов предприятий производственной и непроизводственной сфер эко-

номики, сокращение социальных программ и падение жизненного уровня большинства населения страны.

В последние годы многие ученые: экономисты, социологи, юристы, политологи – серьезно занимаются всесторонним анализом причин затянувшегося процесса стагнации в экономике и поиском возможных путей выхода из кризисной ситуации. Базой для проводимых исследований служат достижения мировой экономической науки, изучение положительного опыта развитых и развивающихся стран, анализ путей и способов проведения рыночных реформ в государствах, успешно победивших экономическую отсталость и ставших на уровень цивилизованного рынка.

Важнейшим направлением в прсодолении существующих экономических трудностей государства. на наш взгляд, должны быть меры по становлению и развитию сферы финансовых взаимоотношений между субъектами как внутренней, так и национальной экономики, то есть , финансового рынка.

Глубокий анализ его структуры и механизма функционирования, наряду с изучением тех неограниченных возможностей, которые предоставляются при грамотном научном использовании известных инструментов финансового рынка, позволит облегчить решение значительной части социально-экономических проблем переходного периода. Как известно, финансовый рынок представляет собой динамичную взаимодействующую совокупность трех секторов: денежно-валютного рынка, рынка ссудных капиталов и рынка ценных бумаг. Отдельные его элементы начали развиваться в Республике Беларусь с 1992-93 гг. На первых этапах особенно бурно разворачивался фондовый рынок, т.е. рынок ценных бумаг. Этому способствовали высокие темпы приватизации объектов госсобственности, вхождение в обращение приватизационных чеков "Имущество", Государственных краткосрочных облигаций (ГКО), казначейских обязательств Национального Банка (КО НБ).

Однако спустя 2-3 года развитие фондового рынка приостановилось из-за отсутствия рыночной правовой базы, жесткого государственного регулирования, нестабильного инвестиционного климата. Сегодня рынок ценных бумаг представлен практически только двумя видами фондового товара: ГКО и КО НБ. В результате наблюдается значительная утечка капитала за пределы Республики Беларусь, например, в Россию,

где предлагаются инвесторам высокодоходные муниципальные облигации, акции крупных промышленных корпораций и другой качественной фондовый товар.

Следует отметить, что при цивилизованном подходе государства к организации постоянно действующего рынка ценных бумаг уменьшается потребность в денежной массе, что способствует, в определенной степени, обузданию инфляции. Ведь ценная бумага - это "фиктивный" капитал. Являясь титулом реальных физических ценностей, акции, облигации, обязательства и т.п., заменяют платежный инструмент, способствуют вовлечению в государственный оборот "омертвленных" реальных инвестиций, облегчают взаиморасчеты между партнерами, то есть способны снизить остроту проблемы хронических неплатежей в экономике.

Кредитный рынок в Республике Беларусь пережил этапы взлета (1993-94 гг.) и последующего падения. За счет, в основном, депозитных вкладов юридических лиц значительно выросли объемы кредитных ресурсов, а следовательно, и инвестиционные потоки. Однако наметившаяся тенденция роста цены кредита, неизбежная при увеличении уровня инфляции, а также жесткие меры государственного регулирования через инструкции, положения и нормативы Национального Банка при высокой степени финансовых рисков привели к сужению области ссудно-кредитных операций и замедлили кредитование инвестиций. Остались практически на зародышевом этапе также такие распространение на мировом рынке ссудных капиталов операции, как клиринг и финансовый лизинг, факторинговое и трастовое обслуживание клиентов, перекрестное кредитование и форвардные контракты. А ведь именно умелое маневрирование финансовыми инструментами на кредитном рынке при благоприятном политико-правовом климате позволяет финансовому сектору экономики развитых стран выполнять свою благородную функцию аккумулятора свободных денежных средств множества инвесторов для направления их на финансирование экономического роста государства.

И, наконец, приходится констатировать тот печально признанный всеми факт, что организованный денежно-валютный сектор финансового рынка в Республике Беларусь сегодня практически бездействует. Не вдаваясь в причины вытеснения значительной части валютных опера-

ций в криминальный “уличный” рынок, остановимся на тех возможностях, которые предоставляет развитый биржевой валютный рынок своим участникам при умелом использовании его механизма и отработанных в развитых странах инструментов. Валюта представляет собой широко востребованный резидентами экономики любого государства товар, купля-продажа которого может осуществляться как путем заключения текущих кассовых сделок СПОТ, так и при помощи срочных операций. Научный подход к определению форвардного курса валюты, составлению стандартных фьючерсных контрактов и созданию рынка опционов на валюту в определенной степени способствует страхованию валютного риска в государстве и даже уменьшению дефицита валютных средств. Для развития валютного биржевого рынка необходимо уменьшить его регламентацию со стороны государства, предоставить рыночному регулятору - биржевому механизму - больше свободы в совершении валютных операций, не противоречащих действующему законодательству.

Литература.

1. Мороз Л.Н. Правовые основы риска ценных бумаг. - Мн.: Тетра Системс, 1996.
2. Биржевая деятельность. Под ред. Грязновой А.Г., Корневой Р.В., Галаганова В.А. - М.: Финансы и статистика, 1995.

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ

А. В. Бугаев

*Финансово-экономический факультет ВФ НИСЗ,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Согласно п.9 Международного стандарта №1 “Описание методов учета”, “сделки должны быть учтены и представлены в соответствии с их сущностью, финансовой реальностью, а не только с точки зрения их юридической формы”. Применяя требования стандарта к условиям нашей страны, это означает, что первичным для последующего отражения в учете является именно содержание хозяйственной операции, а не форма ее представления в виде какого-либо первичного документа либо

записи на счетах бухгалтерского учета. Казалось бы, требования международного стандарта №1 (введенного в действие с 1 января 1975 года) учитывает действующий (с 1 января 1995 года) в республике Закон “О бухгалтерском учете и отчетности”, согласно статье 27 которого именно первичный документ подтверждает факт совершения хозяйственной операции. А согласно статье 28 того же закона, “документально обоснованные записи в бухгалтерском учете признаются изначально достоверными, если они полностью отражают сущность хозяйственной операции и соответствуют действующему законодательству”. Однако в реальной практике бухгалтерского учета все значительно сложнее.

Во-первых, разные виды гражданско-правовых обязательств отражаются одними и теми же первичными документами (например, сделки поставки, купли-продажи, комиссии, дарения имущества предприятия оформляются одними и теми же товарно-транспортными накладными), что не всегда способствует их правильному отражению на счетах бухгалтерского учета. То есть форма отражения хозяйственной операции в виде первичного документа скрывает сущность хозяйственной операции или сделки. Примером может быть отражение комиссионером полученных на условиях комиссии (консигнации) товаров и их реализации по товарно-транспортным накладным как активов предприятия на балансовых счетах (41 “Товары” и т.п.).

Во-вторых, рекомендации по отражению хозяйственных операций в отдельных нормативных документах Министерства финансов РБ и Государственного налогового комитета РБ не всегда отражают сущность хозяйственных операций. В значительной степени это связано с тем, что механически дублируемые в нашей стране вышеназванными ведомствами отдельные нормативные документы Российской Федерации (или их отдельные части) зачастую не учитывают различий в действующем законодательстве двух государств. Например, с точки зрения содержания статьи 21 Закона РБ “О бухгалтерском учете и отчетности”, налог на добавленную стоимость, уплаченный при ввозе товаров, должен учитываться в составе себестоимости импортированных товарно-материальных ценностей, тогда как согласно “Методических указаний о порядке исчисления налога на добавленную стоимость” (ГГНИ, №12 от 21.05.96 г.), он включается либо в состав издержек обращения (по товарам) либо учитывается как авансовый платеж пропорционально реали-

зованным товарам или переданному в производство сырью. Такое отдельное выделение в учете уплаченного при ввозе имущества налога на добавленную стоимость скорее учитывает специфику расчета налога на добавленную стоимость в Российской Федерации, чем стандарты бухгалтерского учета в Беларуси.

Любая из сделок, совершаемая в соответствии с действующим Гражданским Кодексом РБ, имеет однозначно определяемую сущность и явные различия по отношению к другим видам обязательств. Следовательно, и методология отражения на счетах бухгалтерского учета хозяйственных операций по различным обязательствам предприятия должна однозначно (а не многовариантно) отражать сущность этих сделок. При этом многовариантность отражения в учете одних и тех же сделок касается не возможности применения нескольких счетов в учете, не меняющих сущность сделки и обязательств по ней (например, счет 20 "Основное производство" либо счет 44 "Издержки обращения", счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками либо счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами"), а применения вариантов, в т.ч. и искажающих сущность сделки. Например, отражение получаемого на комиссию товара либо на балансовом счете 41 "Товары", что противоречит статье 405 Гражданского Кодекса РБ, либо на забалансовом счете 004 "Товары, принятые на комиссию", что соответствует статье 405 Гражданского Кодекса РБ.

Следует также заметить, что, поскольку осуществление сделки регулируется законодательными актами из различных отраслей права (гражданского, налогового, таможенного), то многовариантность отражения в учете хозяйственной операции (в зависимости от того, приоритет какой из отраслей права дается) свидетельствует о не состыковке нормативных документов между собой. Например, с точки зрения налогового законодательства, подлежат возмещению суммы налога на добавленную стоимость уплаченных при ввозе на территорию республики основных производственных фондов (а производственные фонды есть практически во всех отраслях народного хозяйства), тогда как с точки зрения таможенного законодательства под производственными фондами понимаются основные средства только промышленности, т.е. связанные только с производством. В связи с этим, с одной стороны, уплату налога на добавленную стоимость по ввезенному торговому

оборудованию, по налоговому законодательству, следует отражать в учете как авансовый платеж в бюджет, а с другой стороны, вследствие отсутствия перспектив их возврата со стороны таможенных органов, уплату налога следует включать в первоначальную стоимость объектов основных средств.

Таким образом, наличие нескольких вариантов отражения хозяйственных операций в учете свидетельствует о том, что:

1. Сущность сделки не нашла правильного отражения в бухгалтерском учете.
2. Законодательные акты из различных отраслей права (гражданского, налогового, таможенного) противоречат в определенной части друг другу.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС КАК ПОКАЗАТЕЛЬ НЕОБХОДИМОСТИ САНАЦИИ

В. С. Кивачук

*Экономический факультет, БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь*

Возможность и неизбежность экономических кризисов в рыночной экономике. Общей основой возможности кризисов является присущее еще простому товарному производству противоречие между частным и общественным трудом. Частные собственники производя: товары без предварительного учета общественных потребностей. Поэтому вполне возможно, что товары будут произведены в излишнем количестве по сравнению со спросом на них и не найдут сбыта.

Формально возможность экономических кризисов возникла с переходом от непосредственного обмена продукта на продукт к товарному обращению посредством денег. Две формальные возможности кризисов заложены в противоречиях между товаром и деньгами:

1) первая возможность кризисов связана с функцией денег как средства обращения. Продажа одного товара уже не означает одновременной покупки другого товара, как это было при непосредственном обмене товара на товар ($T - T$). Покупка другого товара могла произойти значительно позже и в другом месте. Этот разрыв во времени акта куп-

ли и акта продажи и содержит первую формальную возможность задержки процесса реализации и развертывания кризиса перепроизводства;

2) вторая возможность кризисов связана с функцией денег как средства платежа. Здесь также происходит разрыв во времени между актом купли товаров в кредит и актом платежа за них. Товаровладелец может оказаться неплатежеспособным к моменту истечения срока его долгового обязательства.

Обе эти возможности кризисов являются в условиях простого товарного производства только их абстрактными возможностями. Они конкретизируются и превращаются в реальные возможности кризисов в процессе кругооборота капитала.

Последствия экономических кризисов. Кризисы имеют экономические и социальные последствия. Тем самым кризисы выражают несоответствие существующих производственных отношений характеру развития производительных сил.

Обратимся прежде всего к анализу экономических последствий кризисов. Во время кризиса значительная часть средств производства бездействует. Часть предприятий закрывается. Другие предприятия используют свой производственный аппарат лишь частично. Кризисы ведут также к неполному использованию и разрушению основной производительной силы общества — рабочей силы. Во время кризисов значительная часть работников выбрасывается из производства и превращается в безработных. Безработные лишены средств существования и потому не могут нормально воспроизводить свою рабочую силу.

Таким образом, важнейшее экономическое последствие кризисов — это неиспользование и разрушение части производительных сил общества, что свидетельствует о противоречии производственных отношений и производительных сил.

Во время кризисов имеются материальные условия для расширения производства. Есть сфера производства и рабочая сила, с помощью которых размеры производства могли бы быть намного увеличены. Но этого не происходит. Наоборот, вместо расширения производство приходит в упадок.

Таким образом, еще одним экономическим последствием кризисов является то, что они обнаруживают неспособность предпринимателей обеспечить непрерывный рост производства.

Одним из эффективным механизмов выхода конкретных предприятий из экономического кризиса является комплекс мер по его оздоровлению. В экономической практике развитых стран этот процесс называется санацией. Санация или санирование - это система государственных и банковских мер по предотвращению банкротства предприятий, фирм, улучшению их финансового состояния посредством кредитования, реорганизации, изменения вида выпускаемой продукции или иным образом.

Общая схема оздоровления и санации предприятий в условиях Республики Беларусь 1992-1997 годов имеет существенные особенности. Сущность этих особенностей состоит в том, что на протяжении всего времени перехода к рыночным отношениям (начиная с 1990 года по настоящий момент) экономические и социальные процессы происходили под влиянием двух сил.

В качестве первой выступали законы экономики, которые неумолимо действовали на рынке товаров и услуг, в международных экономических отношениях, рынке капиталов, других сферах.

Второй силой являлась экономическая политика государства, которая в отдельные моменты совпадала по направлению с экономическими законами и тогда достигалось резкое ускорение экономических преобразований. Но слишком часто государственная политика была направлена на замедление, а в отдельных вопросах и на противодействие экономическим законам. В этом случае развитие происходило с определенными отступлениями и позволяло "сглаживать" ситуацию, делать ее на определенный период управляемой или уводить в сторону. На государственном уровне влияние экономической политики позволило избежать быстрой приватизации ("обвальной" - в терминологии правительства), сохранить государственный контроль над официальным курсом валют, избежать массовой безработицы.

Однако эти решения не смогли остановить инфляцию, значительная доля предприятий с государственной собственностью (около 25%) являются убыточными, объем производства большинства предприятий сократился в сопоставимых ценах в несколько раз, скрытая безработица превышает официальную (по оценкам) в семь раз.

Анализируя экономическое состояние в Республике Беларусь и имеющийся опыт развитых стран в проведении процесса реструктури-

зации и санации необходимо отметить, что проведение комплекса аналогичных мероприятий для предприятий нашей республики является жизненно необходимым. Однако непосредственно опыт имеющихся наработок применен быть не может. Основными ограничениями в этом выступают накопленная инфляция, которая не позволяет верить финансовой отчетности предприятий, а также неблагоприятный экономический климат. Под последним понимается комплекс законодательных и нормативных актов, определяющих экономическую среду для деятельности предприятий. К ним относятся в первую очередь стабильное законодательство (налоговое, трудовое, гражданское), а также предсказуемость деятельности законодательных и политических институтов власти.

Литература

1. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Перспектива, 1995.
2. Адаме Р. Аудит: Пер. с англ./Под ред. Я.В.Соколова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995.
3. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. — М., 1995.

САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

В. С. Кивачук, В. В. Валув
Экономический факультет, БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь

Для большинства предприятий стран СНГ важной проблемой в настоящее время является проведение санации предприятий. Санация – это система целенаправленных мер по оздоровлению экономики, предотвращению банкротства промышленных, коммерческих, и иных предприятий, проводимых государством, частными компаниями и банками.

В масштабах государства санация включает, как правило меры по стабилизации политико-экономической ситуации в стране, а именно:

приведение законодательства к виду отвечающему текущей экономической ситуации и экономическим законам, оздоровление финансов и денежного обращения, решение социальных проблем и т.д.

На уровне предприятий и акционерных обществ осуществляется разработка программы действий, направленных на выведение из предбанкротного состояния конкретного предприятия. При этом применяется индивидуальный подход к каждому предприятию. Наиболее эффективные меры предусматривают разукрупнение предприятий, ликвидацию отдельных неэффективных структур, слияние технологически взаимосвязанных подразделений. Ликвидация или банкротство одного предприятия должно стать основой для зарождения другого, экономически более эффективного и имеющего реальную основу для функционирования.

Важно отметить, что оптимальным является вариант, когда санация на государственном уровне протекает одновременно с усилиями предприятий по нормализации собственного финансово-экономического положения.

Санация предприятий как метод защиты собственности предприятий в периоды кризисов в экономически развитых странах применяется повсеместно. Особенно эффективным данный способ оздоровления экономики показал себя после воссоединения ФРГ и бывшей ГДР. Санации были подвергнуты многие предприятия. Под руководством новых хозяев и получив инвестиции, saniруемые предприятия изменили виды продукции, технологии, рынки сбыта и начали успешно работать.

Республика Беларусь на протяжении ряда лет находится в условиях экономического кризиса. Промышленные предприятия за этот период сократили объем производства от 1.4 до 4 раз. Государственная собственность является преобладающей и используется явно неэффективно. На ряде предприятий произошли необратимые процессы в структуре имущества. Все это выводит проблему санации предприятий на первое место в ряду текущих экономических задач.

Отличительной особенностью для Республики Беларусь является то, что проведение санации будет осуществляться в условиях сильной инфляции, продолжающегося государственного регулирования в экономике и отсутствия собственника. Это приводит к невозможности применения для предприятий республики действующих в развитых странах методик оздоровления и санации.

Продолжающийся экономический кризис в существенной степени искажил финансовую отчетность и привел к несоответствию между стоимостью активов предприятия по данным финансовой отчетности и их реальной рыночной стоимостью. (Так называемая «накопленная инфляция»). В результате нарушен механизм формирования цены и продукция предприятия не может быть реализована с должным экономическим эффектом, что приводит к дальнейшему нарушению материально-финансовой сбалансированности и усилению негативных явлений в экономике.

Необходима разработка собственной, адаптированной к переходной экономике методики. Представляется, что данный процесс должен включать в себя следующие этапы:

1. Разработка теоретических основ необходимости санации в условиях перехода к рыночным отношениям.
2. Изучение процесса проникновения в финансовые показатели предприятия инфляции (категория « накопленная инфляция»).
3. Разработка механизма составления санационного баланса предприятия в условиях кризиса.
4. Изучение и анализ опыта стран Западной Европы по санации предприятий и возможности его применения в условиях Республики Беларусь.
5. Разработка механизма санации в условиях перехода к рыночным отношениям.

В результате формируются предложения по выводу предприятий государственной формы собственности из экономического кризиса при полном или частичном сохранении занятости на санируемых предприятиях.

Данные разработки могут представлять практический интерес для ряда стран, имеющих аналогичные проблемы - Россия, Украина, Молдова и др.

Литература.

1. *Адаме Р.* Аудит: Пер. с англ./Под ред. Я.В.Соколова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995.
2. *Аудит* предприятия. Методология аудиторской проверки хозяйственно- финансовой деятельности предприятия, - М.: Дело, 1995.

3. *Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1995.
4. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1996. — (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
5. *Родионова В.М., Федотова М.А.* Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Перспектива, 1995.
6. *Экономика предприятия* / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Е. М. Купрякова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
7. Суша Г., Шабуня Л. Почему иностранные партнеры не верят нашей финансовой отчетности? // Финансы, Учет, Аудит N-5, май 1995, -С. 91-94.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И НАКОПЛЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ

В. С. Кивачук, Л. Я. Терещенко
Экономический факультет, БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь

Термин инфляция (от латинского *inflas* — вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861—1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. этот термин употреблялся также в Англии и Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие инфляция получило в XX в. после первой мировой войны, а в советской экономической литературе — с середины 20-х гг.

Наиболее общее, традиционное определение инфляции — переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Это сложное социально-экономическое явление, порожаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира

Причины инфляции. Итак, что же можно отнести к действительно инфляционным причинам роста цен? Назовем важнейшие из них, помня о том, что инфляция связана с целым спектром диспропорций.

Во-первых, это диспропорциональность, или несбалансированность государственных расходов и доходов, выражающаяся в дефиците государственного бюджета.

Во-вторых, инфляционный рост цен может происходить, если финансирование инвестиций осуществляется аналогичными методами.

В-третьих, общее повышение уровня цен связывается с изменением структуры рынка в XX веке.

В-четвертых, с ростом "открытости" экономики той или иной страны, все большим втягиванием ее в хозяйственные связи увеличивается опасность "импортируемой" инфляции. Возможности бороться с "импортируемой" инфляцией достаточно ограничены.

В-пятых, инфляция приобретает самоподдерживающийся характер в результате так называемых инфляционных ожиданий.

Современная рыночная экономика инфляционна по своему характеру, поскольку в ней невозможно устранить все факторы инфляции (бюджетный дефицит, монополии, диспропорции в народном хозяйстве, инфляционные ожидания населения и предпринимателей, переброс инфляции по внешнеэкономическим каналам и др.).

В связи с этим очевидно, что задача полностью ликвидировать инфляцию нереальна. Видимо, поэтому многие государства ставят перед собой цель сделать ее умеренной, контролируемой, не допустить разрушительных ее масштабов.

Большой опыт проведения антиинфляционных мероприятий в западных странах показывает целесообразность сочетания долговременной и краткосрочной политики. Долговременная политика включает в себя, во-первых, задачу погасить инфляционные ожидания населения, которые нагнетают текущий спрос. Для этого правительство должно проводить четкую последовательную антиинфляционную политику, завоевать таким образом доверие населения. Оно должно содействовать своими мероприятиями (стимулирование производства, антимонопольные меры, либерализация цен, ослабление административного таможенного контроля и т.п.) эффективному функционированию рынка, что повлияет на изменение потребительской психологии.

Во-вторых, меры по сокращению бюджетного дефицита (так как его финансирование посредством займов у Центрального банка ведет к инфляции) за счет повышения налогов и снижения расходов государства.

В-третьих, мероприятия в области денежного обращения, в частности, установление жестких лимитов на ежегодный прирост денежной массы, что позволяет контролировать уровень инфляции.

В-четвертых, ослабление влияния внешних факторов.

Республика Беларусь, находясь в условиях экономического кризиса, использует в процессе рыночных преобразований вышеперечисленные методы борьбы с инфляцией. Однако многолетняя инфляция породила комплекс негативных явлений, которые автор назвал "накопленная инфляция". Под накопленной инфляцией понимается процесс проникновения (и накопления) отрицательных последствий инфляции в финансовую отчетность предприятия. Эти процессы для экономики Республики Беларусь приняли серьезные масштабы.

Накопленная инфляция присутствует практически во всех показателях деятельности предприятия. Наибольшее влияние накопленная инфляция оказывает в следующих направлениях деятельности предприятия.

1. Неправильное отражение стоимости основных фондов предприятия.

2. Отсутствие инвестиций на простое воспроизводство основных фондов.

3. Отсутствие необходимых ремонтов и технического обслуживания машин, оборудования и зданий. Недостающие узлы, запасные части для текущего ремонта машин и механизмов часто не приобретаются из-за их высокой стоимости, а снимаются с неиспользуемых или находящихся в консервации. При этом часто восстановление их до работоспособного состояния экономически не целесообразно. В финансовой отчетности данные основные фонды отражаются как пригодные к работе и полностью комплектные.

4. Нереальная дебиторская задолженность.

5. Искажения в формировании цены продукции и услуг. Все основные фонды предприятия, имевшиеся на балансе предприятия 6 - 7 лет назад, и участвовавшие в процессе производства товаров и услуг практически без особенных изменений в количественном выражении участвуют в процессе формирования себестоимости продукции в настоящее время. В то же время объем производства сократился от 2 до 4 раз.

6. Социальные и структурные искажения. К данной группе искажений относятся скрытая безработица, структурные сдвиги в основных производственных фондах, вертикальная зависимость руководителей предприятий, коррупция и хищения. Скрытая безработица является политикой государства по перемещению центра ответственности за падение объемов производства на предприятия.

Процесс определения накопленной инфляции и выведения отклонений в финансовой отчетности производится при составлении санационного баланса предприятия.

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. — М., 1992.

2. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Перспектива, 1995.

3. Харрис Л. Денежная теория: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1992. (Раздел "Деньги и теории процентных ставок").

4. Курс экономической теории. Под общей редакцией проф. Чепурнина М. Н., Киселевой Е. А. Издательство "АСА", Киров, 1995 г.

ПРИМЕНЕНИЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОЙИНДУСТРИИ.

Л. В. Кульгавчук, А. П. Радчук

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену - предприятию. Именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. На предприятии сосредоточены наиболее квалифицированные кадры. Здесь решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники, технологии. На предприятии добиваются снижения до минимума издержек производства и реализации продукции. Разрабатываются бизнес-планы, применяется маркетинг, осуществляется эффективное управление.

В условиях рыночной экономики выживет лишь тот, кто наиболее грамотно и компетентно определит требования рынка, создаст и организует производство продукции, пользующейся спросом, обеспечит

высоким доходом высококвалифицированных работников. Велика в этом роль научного подхода к организации производства.

С 1992 года в отрасли строительство введен нормативный метод ценообразования, позволяющий от усредненных норм перейти к реальным затратам. Следуя данному примеру, промышленность строительных материалов и стройиндустрии Республики Беларусь также перешла на нормативный метод ценообразования для продукции массового производства. Основой данного метода является создание нормативной базы, представляющей собой комплекс прогрессивных трудовых и материальных норм и нормативов на единицу каждого вида выпускаемой продукции по каждой статье расходов в натуральном выражении, в рублях или процентах. Показатели базы являются величинами постоянными и изменяются только в случае, если меняется технологический процесс производства или изменены соответствующие нормы и нормативы

Перед тем, как создать нормативную базу, необходимо выбрать для нее базисный период, который должен быть единым для всех элементов и статей затрат. Это связано с последующей индексацией элементов затрат в связи с изменением цен, связанным с инфляционными процессами.

Основным принципом выбора базисного периода является более стабильная экономика в этот период, в том числе и в области ценообразования. Базисный период может быть принят и на момент составления первой калькуляции по предлагаемой методике.

Отпускные цены рассчитываются исходя из годового объема производства, среднегодовой себестоимости продукции, нормативной базы в ценах на материальные и топливно-энергетические ресурсы, оплату труда и транспортные услуги, действующие на дату формирования цены.

Цена, как правило, рассчитывается исходя из индивидуальной себестоимости на соответствующий вид продукции. Это относится к тем видам продукции, которые в соответствии со стандартами имеют индивидуальные потребительские свойства и качественные характеристики. Для этих видов продукции устанавливаются только к ним относящиеся расходы сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых затрат на единицу продукции. В таких случаях калькулируется индивидуальная себестоимость и определяется индивидуальная цена. К таким видам продукции относятся железобетонные изделия и конструкции, металлокон-

струкции, гипсобетонные изделия и т.д. Наряду с этим, некоторые виды продукции в соответствии со стандартами имеют различные качественные характеристики по маркам, сортам, фракциям. При этом себестоимость каждой марки, сорта или фракции определить невозможно.

Для решения этой задачи калькулируется средняя себестоимость и определяется средняя цена, а на ее основе - цены по маркам, сортам, фракциям.

Предлагается два варианта определения цен:

- определение цен, если на продукцию по стандартам установлены марка;
- определение цен, если на продукцию по стандартам установлены марка и фракция.

Первый вариант может быть использован для определения цен на кирпич и камни керамические, кирпич и камни силикатные, известь, гипс и другие виды продукции.

Основой для расчета цен является средняя себестоимость и определенная на ее основе средняя цена, коэффициенты дифференциации цен по маркам (сортам) и объемы выпуска продукции по маркам (сортам).

На основании коэффициентов дифференциации цены объема выпуска продукции по маркам (сортам) определяется средний коэффициент дифференциации цен, который рассчитывается по формуле:

$$K_d = K_m \times O_m / O \quad (1)$$

где: K_d – средний коэффициент дифференциации цен по маркам (сортам);

K_m – коэффициент дифференциации цены по каждой марке (сорт);

O_m – объем выпуска продукции каждой марки (сорта) в соответствующих единицах измерения;

O – общий объем выпуска продукции в соответств. единицах измерения.

На базе средней цены и среднего коэффициента дифференциации цен по маркам (сортам) определяется цена той марки (сорта) коэффициент дифференциации цен которой принят за «1». Она определяется по формуле:

$$C_m = C_{cp} / K_d \quad (2)$$

где: C_m – цена продукции марки (сорта), коэффициент дифференциации цен которой принят за 1 тыс. руб.;

K_d – средний коэффициент дифференциации цены по маркам (сортам);

Π_{cp} – средняя цена продукции, тыс. руб.

Цены по остальным маркам (сортам) определяются произведением цены марки (сорта), коэффициент дифференциации цен которой принят за «1», на коэффициент дифференциации цен соответствующей марки (сорта).

Второй метод отличается от первого тем, что на продукцию устанавливается два коэффициента дифференциации цен по маркам и фракциям.

При определении цены на щебень и песок аглопоритовые средний коэффициент дифференциации цен по фракциям определяется по щебню и песку. Этот коэффициент определяется по формуле (1). Затем определяется средняя марка щебня и песка, которая рассчитывается по формуле:

$$M_{cp} = M_{п} \times O_m / O \quad (3)$$

где: M_{cp} – средняя марка продукции;

O_m – объем выпуска продукции соответствующей марки в установленных единицах измерения;

$M_{п}$ – марка продукции;

O – общий объем выпуска продукции.

Далее определяется цена на фракцию 5-10 мм, которая соответствует средней насыпной плотности продукции. Она рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{cp \phi} = \Pi_{cp} / K_g \quad (4)$$

где: $\Pi_{cp \phi}$ – цена на фракцию 5 – 10 мм, которая соответствует средней насыпной плотности, тыс.руб.;

Π_{cp} – средняя цена продукции, тыс.руб.;

K_g – средний коэфф. дифференциации цен по фракциям щебня и песка.

Далее определяется цена на щебень фракции 5–10 мм, коэффициент дифференциации цен которой и по фракции и по марке равен 1. Она определяется отношением $\Pi_{cp \phi}$ (см. (4)) на коэффициент дифференциации цен этой марки.

В условиях жесткой конкуренции, применение метода нормативного ценообразования позволит предприятиям-изготовителям мгновенно

реагировать на требования рынка путем повышения (уменьшения) цен на некоторые марки (сорта, фракции) материалов, которые по своим потребительским свойствам пользуются повышенным (ограниченным) спросом, а это позволит, в конечном итоге, получить максимально возможной доход.

О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

О. Д. Дем, Н. И. Карташева, А. А. Кахро

*Факультет экономического и социального менеджмента,
Витебский филиал Международного негосударственного
института трудовых и социальных отношений,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ориентация предприятий на конечный результат требует определенной оценки достигнутых результатов как с позиции интересов самого предприятия, так и других субъектов хозяйствования; здесь важно учитывать тенденции в развитии экономики республики, видеть перспективы предприятий. Для достижения данной цели необходимо проводить анализ финансового состояния предприятий, характеризующий их платежеспособность, эффективную хозяйственную деятельность и финансовую устойчивость.

Платежеспособность – это способность юридического или физического лица своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера. Для банковской практики при выделении кредитов предприятиям на первое место выступает их кредитоспособность. Кредитоспособность заемщика, в отличие от его платежеспособности, не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу.

Своевременность и полнота осуществления платежей – это внешняя форма проявления платежеспособности хозяйствующих субъектов. Внутренней, содержательной стороной данного явления выступает финансовая устойчивость. Для ее сохранения необходимо, чтобы денежный капитал предприятия давал возможность рассчитаться с поставщиками, кредиторами и государством. Следовательно, необходимо обес-

печить платежеспособность, ликвидность (то есть мобильность активов, позволяющих своевременно рассчитаться по обязательствам предприятия) и кредитоспособность предприятия.

На финансовую устойчивость предприятия воздействуют две группы факторов – внутренние и внешние. К внутренним относятся: состояние активов, их оборачиваемость, состав и структура финансовых ресурсов. Внешние – налоговая, процентная и амортизационная политика государства, конъюнктура, уровень безработицы, средняя производительность труда и т. д.

Условно существующие модели оценки финансового состояния предприятий можно разделить на две группы:

- методы анализа коэффициентов,
- методы анализа структуры баланса.

Оба подхода к оценке финансовой устойчивости тесно взаимосвязаны, однако имеют ряд особенностей.

Так, в мировой практике, в странах с рыночной экономикой применяют сложную систему, включающую большое количество показателей для оценки кредитоспособности клиентов. Эта система дифференцирована в зависимости от характера заемщика (фирма, частное лицо, вид деятельности). В разных странах эти коэффициенты модифицируются, отличаются и методы их расчета. Однако использовать их в полной мере в нашей республике на сегодняшний день не представляется возможным. Первая причина – неразвитость фондового рынка. Вторая – необходима коренная перестройка статистической отчетности по финансовым результатам.

В хозяйственной практике Республики Беларусь в настоящее время используется целый ряд методик для оценки финансовой устойчивости предприятий, основанных на расчете системы коэффициентов. Это следующие коэффициенты: покрытия задолженности, финансовой неустойчивости, банкротства и финансовой напряженности, показатели ликвидности трех степеней и т. д. Сравнивая показатели, полученные в ходе анализа отчетных данных предприятия, с нормативными данными, получают результативные показатели, позволяющие сделать конкретные выводы о финансовой устойчивости предприятия.

Методики расчетов коэффициентов на первый взгляд, просты в применении, нетрудоемки, однако часто используемые коэффициенты являются сопряженными, что затрудняет сделать окончательный вывод.

Кроме того, здесь не оценивается структура и состав актива и пассива предприятия. Это не позволяет выявить внутренние причины ухудшения финансового состояния предприятия и оценить динамику отдельных показателей финансовой деятельности. Поэтому в международной практике одновременно с методами анализа коэффициентов используют также методы анализа структуры баланса.

Применение данных методов необходимо, во-первых, для оценки соотношения сальдовых показателей, и, во-вторых, для расчета коэффициентов кредитоспособности на основе оборотных показателей (анализ денежного потока предприятия). Анализируются такие пропорции, как соотношение долгосрочной задолженности и собственных средств, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства и т. д. Данные отчетности фирмы сопоставляются с данными сводного баланса, который составляется на основе балансов однородных предприятий.

В 1996 году были утверждены “Методические указания по оценке финансового состояния и определению критериев неплатежеспособности субъектов хозяйствования”. Основными документами для анализа выступают баланс предприятия и форма № 2 “Отчет о прибылях и убытках”.

Для определения финансового состояния и оценки структуры баланса предприятия, по данным методическим указаниям, используют два критерия:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Действительно, оба показателя играют важную роль в оценке финансового состояния. Однако по действующему положению к наиболее ликвидным активам предприятий относятся и производственные запасы, часть которых зачастую почти не ликвидна. Кроме того, имущество предприятия необходимо оценивать не по балансовой, а по рыночной стоимости.

Что касается коэффициента обеспеченности собственными средствами, то при условии, что экономическая рентабельность предприятия выше средней расчетной ставки процента за пользование заемными средствами, возникает эффект финансового рычага. Суть эффекта финансового рычага заключается в приращении к рентабельности собст-

венных средств благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего. То есть, при эффективном использовании ресурсов, наиболее целесообразным и выгодным является привлечение заемного капитала.

Недостатком данной методики является также ее статичность: анализируется структура актива и пассива баланса на начало и конец периода. Между тем, внутри этого промежутка возможно динамичное изменение критериев. Методика также не учитывает отраслевую специфику, тип производства, от которых зависит структура и оборачиваемость оборотных средств.

Анализ текущей платежеспособности должен дополняться оперативным анализом денежных потоков и движения капитала. Необходим также анализ конкурентоспособности выпускаемой продукции, перспективы ее сбыта на рынке.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕМОНТА ОБОРУДОВАНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В. В. Самойлюкович

Автомобильный факультет,

*Белорусская государственная политехническая академия,
г. Минск, Республика Беларусь*

В настоящее время ремонтное производство на машиностроительных предприятиях вступило в новый этап своего развития, который характеризуется следующими факторами:

1. необходимостью обслуживания сложного высокотехнологичного и наукоемкого оборудования нового поколения;
2. неритмичной и неполной загрузкой оборудования основного производства;
3. повышенными требованиями к технике безопасности и защите окружающей среды и другими.

Вместе с тем, как показывает практика ремонта Типовая система технического обслуживания (ТО) и ремонта оборудования, разработанная ЭНИМС в 1988 году имеет ряд недостатков, существенно снижающих эффективность ее применения. Планирование ремонтов эпизодически используемого и малозагруженного оборудования по нормати-

вам системы периодических ремонтов не дает должного эффекта и приводит к повышенному расходу средств на ремонт из-за значительного расхождения плановых сроков ремонта с действительной потребностью оборудования в ремонтных работах.

В 70-90 годы были проведены многочисленные теоретические и экспериментальные исследования в теории надежности, теории машин и механизмов, диагностике технических систем. В то же время развитие электроники, физики, кибернетики и других отраслей науки дало реальную возможность создать диагностические комплексы и с их помощью применить на практике эффективные средства технического контроля за состоянием оборудования, износом его узлов, обработку данных диагностических комплексов на ЭВМ, типовые программы диагностирования с выдачей необходимых рекомендаций ремонтному персоналу, экономико-математические методы анализа и планирования ремонтных работ.

Однако существующая жесткая система ТО и ремонта не стимулирует внедрение достижений НТП в производство. Поэтому весьма актуальной задачей стало разработка научно-обоснованной системы ремонта оборудования. Для решения этой задачи предлагается новая система ТО и ремонта оборудования. Она представляет собой комплекс организационно-технических мероприятий, осуществление которых позволяет более точно определить возникновение действительной необходимости в ремонте оборудования и объемы фактически требующихся ремонтов по сравнению с ныне существующими системами ремонта.

Новая система ТО и ремонта по техническому состоянию создается для решения ряда задач, включая:

- развитие методов и средств оперативного контроля технического состояния и выявление источников отказов оборудования;
- разработку методов прогнозирования изменений технического состояния и остаточного ресурса оборудования;
- разработку регламента оптимального обслуживания по индивидуально-прогнозному состоянию оборудования.

При разработке технологии диагностирования оборудования необходимо руководствоваться технологической важностью оборудования, которое в современном машиностроении подразделяется на крайне критическое, критическое и не критическое. Критериями классификации

являются техническая, экономическая и экологическая опасности отказов. Глубина технической диагностики, а также тип контроля технического состояния периодический, непрерывный, комбинированный) определяется в зависимости от категории оборудования.

План ремонта составляется на основе сведений о состоянии оборудования, полученных при проведении технической диагностики. На основе анализа параметров технического состояния, определяется характер требующегося ремонта, сроки их выполнения, объемы работ. По окончании ремонтных работ повторно проводится техническая диагностика. По ее результатам дается заключение о качестве проведения ремонтных работ и принимается решение о проведении следующей технической диагностики.

Экономическая эффективность системы ТО и ремонта оборудования по техническому состоянию определяется следующими факторами:

1. учет индивидуальных особенностей технического состояния оборудования, а не статистически среднего;
2. повышает рентабельность машиностроительного парка, за счет улучшения коэффициента использования, устранение ущерба от аварий, путем предупреждения возникновения источников отказов;
3. ускорение поиска причин отказов, возможность поиска отказа без трудоемкой разборки узла;
4. устранение ущерба от недоиспользования ресурса узлов и деталей оборудования;
5. уменьшение накопления запасных частей на складе;
6. сокращение ремонтного персонала, а также рабочих-станочников, занятых изготовлением запасных частей;
7. объективный критерий качества ремонта, которое ранее оценивалось субъективно;

Использование новой системы позволяет сократить объемы аварийных ремонтов, снизить материально-трудовые и финансовые затраты на выполнение всех видов ТО и ремонтов. Это, в конечном счете, снижает себестоимость выпуска продукции и повышает рентабельность производства.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И. И. Краснова

*Автотракторный факультет,
Белорусская государственная политехническая академия,
г. Минск, Беларусь*

В настоящее время проводимые в Республике Беларусь меры по преодолению кризисных явлений предусматривают развитие предпринимательства, разгосударствление и демократизацию экономики, активизацию внешнеэкономической деятельности. Развитие рыночной экономики предполагает создание целого ряда новых институтов и коренную реконструкцию существующих.

В этих условиях вполне закономерен отказ государства - единственного носителя риска от возмещения всех убытков, возникающих под влиянием изменений в народном хозяйстве и требующих больших затрат. В то же время, отсутствие своевременного обеспечения возмещения убытков неминуемо повлечет за собой еще более быстрый спад в экономике. В связи с этим роль страхования, как важнейшего инструмента воздействия на производство, в переходном периоде к рыночной экономике существенно возрастает.

Защита бизнеса, создание условий для стабильной деятельности всех форм предприятий - главная задача страхования в рыночной экономике. Особенно важна защита интересов общества, благосостояния юридических и физических лиц от последствий ошибочных и неоправданных действий бизнесменов.

Страхование и предпринимательство тесно связаны между собой. Как тип хозяйственного поведения предпринимательство нуждается в страховании. Для предпринимательства характерны организационно-хозяйственное новаторство, нахождение новых, более эффективных способов использования ресурсов, гибкость, постоянная самообновляемость, готовность идти на риск. Возникают страховые интересы, как форма выражения материальных потребностей. Эти страховые интересы ориентируют предпринимательство на овладение перспективными факторами развития, поиск новых сфер приложения капитала.

Страхование автотранспортных рисков связано с глубокими экономическими и социальными изменениями, происходящими в обществе в

связи с массовой автомобилизацией, ростом парка автомобилей и интенсивности дорожного движения, а также огромными материальными потерями в результате дорожно-транспортных происшествий (ДТП). Ежегодно на автомобильных дорогах всех стран мира в результате ДТП погибает свыше 300 000 человек и около 2 500 000 человек получают травмы, причем примерно 12% жертв приходится на Российскую Федерацию. Хотя по численности парка транспортных средств и количеству автомобилей относительно 1000 человек населения Россия и Беларусь значительно отстают не только от промышленно развитых стран Запада и Востока, но и от восточноевропейских стран.

Становление Республики Беларусь, как суверенного государства, благоприятное географическое положение между странами Западной, Центральной, Восточной Европы, Балтии, Скандинавии, России, Украины и странами Азии и Востока способствуют интеграции республики в международную транспортную систему. Самые короткие дороги, соединяющие страны Западной Европы со странами СНГ, а также Южную и Центральную Европу с Северо-западными регионами России и Скандинавии, проходят через территорию республики.

Переход экономики Республики Беларусь к рыночным отношениям ставит принципиально новые задачи в сфере управления транспортным комплексом. Развитие Республики, как самостоятельного независимого государства, предопределяет качественные изменения работы транспорта с переориентацией значительных объемов перевозок в класс международных. Транспорт, обслуживая практически все виды международных экономических отношений, является важнейшим дополнительным источником валютных поступлений в республике, выступающей экспортером транспортной продукции на международных рынках услуг.

Среди всех видов транспорта особое место принадлежит автомобильному, способному с наибольшей эффективностью обеспечить удовлетворение потребности внешнеторговых фирм в перевозках грузов.

Быстрыми темпами развиваются грузовые автотранспортные перевозки как внутри страны, так и в международных сообщениях. По объемам перевозок грузов как в Российской Федерации, так и в Беларуси автомобильный транспорт превышает все другие виды транспорта вместе взятые, и по прогнозам к 2000 г. на него будет приходиться примерно 60% объема всех перевозимых грузов в народном хозяйстве,

причем свыше 53% из них в межгородских перевозках. Увеличиваются объемы международных экскурсионных и туристических перевозок, растет международный автотуризм, что может способствовать росту числа ДТП, потерь при перевозке грузов, несчастных случаев с пассажирами и пешеходами на автомобильных дорогах и соответственно материальных и социальных утрат общества, населения, коммерческих и государственных структур.

Мировое сообщество, однако, выработало универсальное средство по возмещению личного и имущественного ущерба физическим и юридическим лицам, пострадавшим на автомобильных дорогах. - **автострахование**, которое покрывает риски убытков не только участников транспортного процесса от неблагоприятных для них обстоятельств, но и третьих, случайно оказавшихся жертвами ДТП. Учитывая состояние и перспективы развития автомобилизации в нашей стране, а также зарубежный опыт страхового дела. можно с уверенностью сказать, что уже в ближайшие годы автострахование займет одно из ведущих направлений среди других видов страхования. Однако при его организации и проведении возникает много различных проблем правового, социального, экономического и организационного характера

Страхование в целом и автострахование, как его составная часть, являются инфраструктурой, способствующей повышению эффективности всех сфер хозяйственной деятельности. Этим и определяется значимость развития всех видов страхования в Беларуси с учетом процесса интеграции с Российской Федерацией и в целом в мировое сообщество. Развитие страхового дела в нашей стране должно базироваться на изучении и взвешенном использовании опыта промышленно развитых стран (Германии, Англии и США), имеющих многолетние традиции по организации страхового рынка, законодательному регулированию деятельности страховщиков и диверсификации различных видов страхования.

Одной из важнейших проблем создания полномасштабного страхового рынка в Беларуси является формирование современной законодательной базы применительно к западноевропейским и американским стандартам, обеспечивающим сбалансированность интересов страхователей и страховщиков в проведении страховых операций. Весьма актуальной проблемой является приобщение к страхованию государственной и коммунальной собственности.

ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ.

Е. И. Мешайкина

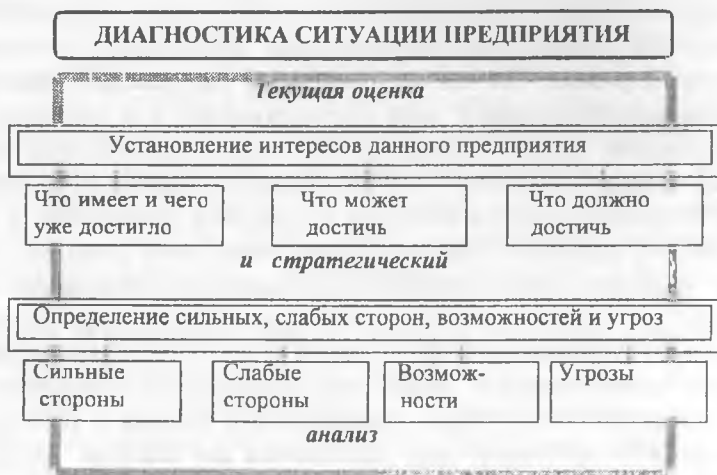
*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

Проводимые в бывших социалистических странах Восточной и Центральной Европы системные преобразования, основывающиеся на переходе от административно-командной экономики к рыночной, показывают, что условием успеха предприятия является проведение его реструктуризации для адаптации размеров и структуры его деятельности к рыночной ситуации. Реструктуризация предприятия представляет собой комплекс радикальных изменений во всех сферах его деятельности, направленных на восстановление внутреннего равновесия предприятия или его равновесия с внешним окружением. Это очень сложный и многогранный процесс, поскольку изменения затрагивают отношения собственности; ассортиментную структуру продукции; технику и технологию производства; продукт производства; сбыт; затраты на производство; источники финансирования; систему информации; организацию производства и управления; сознание производителя. Реструктуризация в смысле функциональном, как каждое мероприятие на предприятии, должна быть запланирована, организована, выполнена и проконтролирована. Так как это особенный вид действий, вызванный либо кризисной ситуацией, либо необходимостью или желанием изменения условий развития предприятия, он должен представлять собой процесс решения проблем. Поэтому процедура проведения процесса реструктуризации должна включать в себя сбор информации о ситуации объекта, разработку на этой основе допустимых возможностей решений проблемы, выбор наиболее подходящего с точки зрения принятых критериев, его обоснование и внедрение. Конечно, реструктуризация каждого конкретного предприятия – это очень индивидуальный процесс, единственный в своем роде, поскольку не существует даже двух совершенно одинаковых предприятий с одними и теми же проблемами. Его протекание будет особенным для каждого случая. Поэтому разработать единую процедуру проведения реструктуризации или единую программу реструктуризации невозможно. Общей чертой

всех программ реструктуризации, однако, является то, что должен быть дан ответ на два основных вопроса: что изменить на предприятии и как это сделать. С этой точки зрения программа реструктуризации должна включать 3 фазы: диагностику, рекомендации, внедрение.

Исходной, но вместе с тем основной фазой разработки программы реструктуризации является фаза диагностики, поскольку от ее проведения во многом зависит правильность дальнейших действий. Важна она также с той точки зрения, что должна показать, необходимо ли ликвидировать предприятие, или же, проведя ряд модификаций и изменений, оно сможет функционировать далее. Диагностика включает в себя: финансовый анализ предприятия; анализ его внешнего окружения; анализ продукции; анализ внутренней деятельности; общую диагностику предприятия. Схема проведения диагностики предприятия представлена на рисунке.

Диагностика состояния предприятия - это ряд аналитических действий, целью которых является исследование и познание действительного состояния предприятия, оценка результатов его деятельности и определение причин существующей ситуации. Она включает оценку и анализ состояния предприятия и его внешнего окружения; слабых и сильных сторон предприятия; возможностей и угроз, происходящих из внешнего окружения. Экономический анализ и оценка должны дать возможность



Диагностика ситуации предприятия.

Источник: Собственная разработка на основе [1].

установить взаимосвязи и зависимости между разными сферами деятельности предприятия, определить устоявшиеся тенденции и закономерности, указать отрицательные моменты в экономике предприятия и их последствия. Оценка и анализ должны быть комплексными, ведь нельзя оценивать отдельные сферы деятельности предприятия изолированно от остальных, без учета горизонтальных и вертикальных связей между ними, а также связей между предприятием и его внешним окружением. Это требует определения и учета всех факторов (внутренних и внешних) различного характера, определяющих или могущих определять ситуацию предприятия.

Исследованиями должен быть охвачен период нескольких лет, однако его следует рассматривать неоднородно:

- предыдущие 2-3 года: анализ этого периода должен только составлять фон для изменений, которые происходили на предприятии. В основном речь тут идет о динамике производства и продажи;

- прошлый год: данные этого года должны быть исследованы более углубленно, особенно со стороны балансовых соотношений и первых симптомов угроз в сфере эффективности;

- кварталы и месяцы текущего года: анализ следует проводить с особым вниманием. Следует тщательно оценить долги предприятия и причины ухудшения финансово-экономической кондиции;

- прогноз на будущее 1-3 года и подробная оценка ситуации на ближайший период нескольких месяцев.

Для проведения диагностики предприятия можно использовать различные техники исследований, например: направленные интервью с дирекцией и специалистами предприятия на основе подготовленных ранее анкет; анализ конструкторско-технологической и бухгалтерской документации, технико-экономических и финансовых планов и балансов предприятия; анализ статистической информации и происходящих процессов в стране и за рубежом, касающихся принципов функционирования и развития отрасли, предприятия и избранных рынков сбыта; анализ на основе финансово-экономических показателей. Также можно воспользоваться эконометрическими методами и моделями, которые позволяют комплексно оценить, является ли ситуация предприятия хорошей, неустойчивой или плохой.

Литература.

1. D. Kowalczyk-Jakubowska, A. Malewicz. Restrukturyzacja jako technika ratowania i rozwoju przedsiębiorstwa. IOiZP "ORGMASZ", Warszawa, 1992.
2. B. Pełka. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa przemysłowego. Cz.I. Określenie restrukturyzacji i procedura jej realizacji. IOiZP "ORGMASZ", Warszawa, 1994.

НОВАЯ БЮДЖЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ИСПОЛНЕНИЯ СМЕТЫ РАСХОДОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Е. А. Головкова

Факультет учета и статистики,

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Преобразования, происходящие в экономике страны, затронули и учреждения непроизводственной сферы, оказывающие в основном социальные услуги обществу за счет средств государственного бюджета и внебюджетных источников. В соответствии с характером и плановым объемом работы бюджетные учреждения ежегодно составляют смету расходов. Расходы каждого учреждения являются частью расходов бюджета в целом. Поэтому все бюджетные учреждения представляют отчеты об исполнении сметы расходов в финансовые органы, которые ведут учет доходов и расходов бюджета, т.е. учет исполнения бюджета. Таким образом, бухгалтерский учет исполнения сметы расходов в бюджетных учреждениях является составной частью учета исполнения бюджета.

В основе учета доходов и расходов бюджета во всех органах, участвующих в исполнении бюджета, лежит бюджетная классификация. Бюджетная классификация представляет собой экономически обоснованный перечень доходов и расходов бюджета, приведенных в определенную систему. Для обеспечения общереспубликанской и международной сопоставимости данных с 1 января 1998 года введена в действие новая бюджетная классификация согласно приказа Министерства финансов Республики Беларусь № 56 от 02.06.97 г. Новая бюджетная классификация в соответствии с принятой Международным Валютным

Фондом статисткой государственных финансов имеет следующую структуру:

- I. Доходы бюджета
- II. Расходы бюджета
 - II.1 Функциональная структура расходов
 - II.2 Ведомственная структура расходов
 - II.3 Экономическая структура расходов
- III. Финансирование бюджета
- IV. Государственный долг

Для учета исполнения сметы расходов используется экономическая классификация. В ней приняты четыре уровня классификационной структуры, имеющие установленные наименования и нумерацию:

1. Группа расходов (текущие расходы - код 1, капитальные расходы - код 2, предоставления кредитов - код 3).

2. Предметная статья, представлены обобщенные направления расходов - код имеет интервал от 10 до 80 (например, 1.10. закупки товаров и оплата услуг; 2.40. капитальные вложения в основные фонды; 3.80. предоставление бюджетных ссуд).

3. Подстатья, определены конкретные виды расходов - код имеет интервал от 01 до 10 (например, 1.10.01. оплата труда рабочих и служащих; 2.40.01. приобретение оборудования и предметов длительного пользования; 3.80.01. предоставление бюджетных ссуд внутри страны).

4. Элемент расходов, представлены все составляющие конкретного вида расходов (например, 1.10.01.01 основной оклад гражданских служащих; 2.40.01.01 приобретение оборудования и предметов длительного пользования для государственных предприятий).

Таким образом, согласно Указаниям по применению экономической классификации расходов бюджетов в Республике Беларусь для всех бюджетных учреждений созданы единые формы плановых и отчетных документов с перечислением всех видов расходов в разрезе семизначной нумерации. Однако, нет никаких методических указаний по бухгалтерскому учету, определяющих порядок отражения этих расходов в учетных регистрах. Понятно, что такая сложная структура расходов предполагает наличие взаимосвязанных форм аналитического и синтетического учета. Бухгалтерским службам учреждений необходимо приложить значительные усилия для обеспечения аналитического учета, этих расходов в соответствии с новой бюджетной классификацией.

Многие учреждения для обработки учетной информации используют компьютеры, оснащенные соответствующими бухгалтерскими программами. Естественно, что в ближайшее время использование автоматизированных форм обработки учетной информации не обеспечит необходимой детализации в следствие отсутствия в программах режимов соответствующей группировки расходов, что приведет опять к увеличению доли ручного труда бухгалтера. а также к 'значительным затратам денежных средств из государственного бюджета для доработки эксплуатируемых бухгалтерских программ.

Затраты, связанные с разработкой и заполнением бухгалтерских форм в разрезе многоуровневой структуры расходов, на наш взгляд, намного превышают информационный результат, направленный па эффективное управление бюджетными учреждениями и рациональное использование государственных средств. Непонятно для каких управленческих целей необходима такая детализация. В частности, статья расходов 1.10.01.00 «Оплата труда рабочих и служащих» имеет семь элементов расходов (по старой бюджетной классификации статья 1. "Заработная плата"). характеризующих различные виды доплат и надбавок по заработной плате, статья 1.10.03.00 "Приобретение предметов снабжения и расходных материалов" имеет пять элементов расходов по видам материальных ценностей и т.д.

Такая информация может использоваться один раз в году при проведении экономического анализа хозяйственной деятельности учреждений для правильного составления смет расходов на следующий год, но никак не для ежемесячного учета исполнения сметы расходов. Это загромоздит бухгалтерский учет излишней информацией, намного усложнит процесс обработки и представления данных в вышестоящие органы.

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. В. Оксенчук

*Коммерческий факультет, Кооперативный институт,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В период переходной экономики главной целью и условием функционирования предприятия становится получение дохода в процессе своей деятельности, удовлетворение спроса покупателей, контроль за

оптимизацией расходов и, как следствие конкурентоспособность. Поэтому основным экономическим интересом, управляющим предприятием, становится определение эффективности его деятельности.

Важнейшим предварительным условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, его адаптации к условиям рынка является дальнейшая разработка комплексов теоретических и методических вопросов в измерении, анализе, планировании и стимулировании эффективности деятельности предприятия.

Процесс перехода к новым формам хозяйствования обусловил появление ряда проблем, присущих переходной экономике, одной из которых является оценка эффективности деятельности предприятия. Известно, эта оценка представляет собой заключение о наблюдаемом явлении, основанном на определенном критерии. Ее объективность зависит от того, насколько глубоко познаны внутренняя сущность явления, связь частного и целого. Оценка - это аналитическая процедура, в процессе которой происходит переход количественной информации к качественным выводам. Одним из таких "проводников" являются экономические показатели. По своему содержанию показатели представляют собой количественную оценку функционирования хозяйствующего субъекта. Количественная оценка несет в себе информацию об объекте. Благодаря ей принимаются управленческие решения, направленные на увеличение эффективности деятельности предприятия. И чем объективнее и достовернее показатели эффективности, тем действительно принимаемые решения.

По мнению ряда ученых необходимо отказаться от традиционного представления эффективности в качестве отношения двух явлений - показателя эффекта и затрат. Именно это является одним из методологических противоречий нынешнего подхода к измерению категории эффективности.

Следующей проблемой при измерении эффективности является нечеткое представление целей ее изучения и измерения. Многие исследователи исходят из предположения, что задача изучения эффективности едина.

В ряде работ предлагается оценка эффективности путем сравнения альтернативных режимов деятельности экономической системы с оптимальным, рассматриваются два способа ее расчета:

- целевой подход - эффективность режима функционирования системы определяется близостью получаемого при этом эффекта к максимально возможному.

• ресурсный - оценка эффективности показывает, при каком уточнении вектора выделенных ресурсов рассматриваемая альтернатива будет оптимальным планом скорректированной задачи

Дискуссионным в теории эффективности остается вопрос измерения эффективности деятельности предприятия. Работа над этой проблемой вызвала к жизни исследования, предлагающие различные подходы.

Ключевым моментом в решении данной проблемы становится вопрос об оценке: должна ли характеризовать эффективность деятельности предприятия система оценочных показателей, либо в качестве оценки должен быть выбран комплексный показатель?

По-видимому окончательный вариант оценки должен быть определен менеджерами предприятия, исходя из многочисленных условий и факторов, влияющих на предприятие в процессе его деятельности. Однако по мере продвижения на пути к рынку безусловно будет складываться определенная система оценочных показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия, например по отраслевому признаку.

Другой подход в решении проблемы определения величины эффективности является построение обобщающего показателя. Учитывая неоднозначность понимания и решения большинства вопросов в теории эффективности в целом по народному хозяйству, специфику деятельности предприятия в переходный период, а также базируясь на общих принципах оптимизации, можно выделить восемь основных принципов формирования комплексной оценки эффективности деятельности предприятия:

1. Системность.
2. Целевой характер расчетов.
3. Сочетание различных экономических интересов.
4. Согласованность.
5. Учет степени структуризованности
6. Динамичность..
7. Учет новых условий хозяйствования
8. Учет неполноты информации

Поэтому при формировании комплексной оценки эффективности важно учесть возможность работы с различными показателями для определения динамики уровня эффективности использования экономического потенциала, исходя из целей анализа.

Наряду с этим следует указать и инструментальные принципы, к главным из которых можно отнести:

- простота проведения оценки,
- оперативность определения комплексной оценки,
- применение достаточно полно разработанных пакетов прикладных программ,
- привлечение персональных компьютеров..

Результатом проведения комплексной оценки должны быть выводы о том:

- как согласуется общий рост рентабельности деятельности предприятия по сравнению с показателями аналогично работающих предприятий;
- как изменяются используемые показатели за анализируемый период и по отношению к более дальней перспективе;;
- какие факторы влияют на уровень эффективности деятельности предприятия и динамика этого процесса;
- в какой взаимосвязи находятся объем капиталовложений и изменения объема продаж;
- насколько согласованы оценочные показатели эффективности деятельности предприятия;
- каковы суммы прибыли, полученные в результате оптимизации издержек обращения, какие из них определяются конъюнктурой рынка;
- каковы перспективы роста эффективности деятельности предприятия.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

П. Н. Иваровский

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Эффективность строительного производства определяется величиной рентабельности. Рентабельность рассчитывается по формуле

$$P = \frac{\Pi}{C} 100\%$$

где: Π - сумма полученной прибыли за очередной период времени;

C - себестоимость реализованной продукции за этот же период времени.

До 1992 года анализ рентабельности строительных организаций производится путем сравнения процента плановых накоплений в объеме СМР с фактическим процентом снижения себестоимости. Величина плановых накоплений составляла 8 % от прямых затрат или 7,41 % от объема СМР. Хорошо работающими строительными организациями считались те организации, которые обеспечивали не менее 8 % рентабельности.

В настоящее время существенно изменилась методика начисления накладных расходов и плановых накоплений. Их величина определяется не от объема СМР, а от стоимости заработной платы и механизмов в каждом конструктивном элементе. Чем выше трудоемкость работ, тем больше начисляются накладные расходы и плановые накопления. Рентабельность строительного производства зависит не только от эффективной работы строительных организаций, но и от структуры объемов и трудоемкости выполнения их элементов.

Возникли сложности как в доведении заданий по рентабельности строительным организациям, так и в анализе их работы. Строительные организации работают на полном хозяйственном расчете и суммой получаемой прибыли покрывают не только затраты, которые происходят из фонда накопления и фонда потребления, но и затраты на содержание собственной инфраструктуры (жилого фонда, детских дошкольных учреждений, объемов здравоохранения и т.д.).

Среди научных работников и практиков ведутся дискуссии о величине рентабельности строительного производства. В литературе можно встретить необходимый процент рентабельности в 8 %, 10 %, 16 % и даже 20 %. Как сторонники высокого процента рентабельности, так и их оппоненты могут быть правы. Зарубежные строительные фирмы имеют рентабельность в 2 - 5 %, и она считается хорошей для строительного производства. Почему же у наших строителей рентабельность должна быть выше?

Дело в том, что большинство строительных предприятий имеют на своем балансе весьма широкую сеть объектов инфраструктуры. Отсутствие единых цен на тепловые и энергетические ресурсы, неполная плата за проживание в жилом фонде, за содержание детей в дошкольных учреждениях вынуждает строительные организации использовать значительные средства на содержание объемов социальной сферы. Значительная часть прибыли используется на налоги и платежи. Произведем

анализ использования балансовой прибыли на примере строительного треста № 8 г. Бреста по отчетным данным за 1997 год

Направления использования балансовой прибыли за 1997 год по строитресту № 8

Табл. 1

№ п/п	Наименование	сумма, млн. руб.	% от общей прибыли	% в сметной стоимости
1	2	3	4	5
1	Платежи в бюджет	7890	23,21	2,82
2	Резервный фонд	1305	3,84	0,48
3	Фонд накопления	338	0,99	0,12
4	Фонд потребления	7781	22,89	2,79
5	Пополнение собственных оборотных средств	7833	23,04	2,80
6	Содержание ЖЭК, детских, санатория-профилактория, поликлиники	6747	19,84	2,41
7	Сбор на содержание городского транспорта	1318	3,88	0,47
8	Сбор на приобретение компьютерной техники	449	1,32	0,16
9	Сбор на благоустройство города	328	0,96	0,12
10	Штрафные санкции	10	0,03	-
	ВСЕГО	33999	100,00	12,17

Как видно из таблицы 1, на содержание объектов социальной сферы затрачивается 19,84 % всей балансовой прибыли. Сборы по решению местной администрации (п. 7, 8, 9) составляют 6,16 %. При выравнивании цен и тарифов на жилье и детские дошкольные учреждения или передачи их на баланс города рентабельность производства может быть ниже на 2,2 пункта.

Очень мала величина фонда накопления. Необходимо либо увеличивать рентабельность и прибыль, либо часть фонда потребления направлять на задачи фонда накопления.

Износ активной части производственных фондов составляет 60-70%. Многие машины и оборудование морально устарели. Для замены производственных фондов требуется высокая рентабельность, которую в короткие сроки достичь невозможно.

Следует работу вести в двух направлениях. Во-первых, необходимо определять пути снижения каждой статьи затрат сметной стоимости строительства и на этой основе повышать рентабельность.

Во-вторых, необходимо снижение для строительных организаций затрат по содержанию объектов социальной сферы, а также платежей в бюджет и местных сборов.

При существующей системе содержания объектов социальной сферы, налогах и сборах величина рентабельности для расширенного воспроизводства должна быть в пределах 15-20%. Для строительных организаций, у которых отсутствуют объекты социальной сферы, величина рентабельности достаточна в 8-10%.

Весьма большая величина прибыли направляется в фонд потребления, из которого средства используются на так называемую социальную защиту работников. На наш взгляд, необходимо значительно увеличить удельный вес заработной платы в объеме СМР и оплату труда в большей степени производить за счет фонда заработной платы. Тогда меньше потребуются средств на оплату труда из фонда потребления. Величина рентабельности в этом случае достаточна в размере 5-7%.

В последние шесть лет в связи с резким уменьшением объемов работ и сокращением опытных специалистов, а также в связи с гиперинфляцией, тщательного анализа и теоретических обоснований по поводу рентабельности строительного производства в нашей республике не имеется. Основные производственные фонды обеспечивали возможность выполнения планируемых объемов работ.

За 1997 год объемы строительно-монтажных работ выросли по республике на 113%, а в отдельных трестах до 130 - 140 и более процентов. Появились проблемы роста. Это в первую очередь проблемы обновления основных фондов.

Поэтому требуются детальные научные обоснования необходимой величины рентабельности, корректировка вопросов ценообразования, налогообложения и использования прибыли.

ВКСЕЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С. Н. Белоус

*Юридический факультет, Белгосуниверситет,
г. Минск, Республика Беларусь*

В Республике Беларусь идет процесс формирования вексельного рынка. Он вызван прежде всего целым спектром нерешенных экономических проблем, в центре которых стоит кризис неплатежей. Наглядным подтверждением являются статистические данные. По состоянию на 1.09.1997 года дебиторская задолженность в целом по Республике Беларусь достигла отметки 108,1 трлн. рублей, кредиторская - 135,7 трлн. рублей, превысив кредиторскую на 25,5%.

Сохраняется негативная тенденция роста в этих объёмах удельного веса просроченных, в том числе свыше трёх месяцев, задолженностей (соответственно 66,9% от общей суммы дебиторской и 69,7% - кредиторской задолженностей).

Положение усугубляется из-за низкого уровня адаптации предприятий к условиям рыночной экономики, несовершенства существующей налоговой системы, недостаточно жесткой политики правительства по отношению к неплатёжеспособным должникам, неэффективной структуры цен производителей и потребительских цен, неразвитости финансового менеджмента и маркетинга на предприятиях. Среди других причин неплатежей необходимо отметить и такие как, во-первых, крайне неэффективную структуру производства, обусловившую при переходе на новые отношения неэффективность целых отраслей и большого числа производств, во-вторых, разрыв хозяйственных связей с предприятиями из бывших союзных республик на фоне производственной зависимости от них.

В результате роста взаимных неплатежей в народном хозяйстве республики возникает целый ряд негативных экономических последствий. Первое. Чрезмерно отвлекаются средства предприятий в расчёты, что существенно замедляет их оборачиваемость и увеличивает воспроизводственный цикл. Такой же эффект вызывает и тотальный переход предприятий на предоплату. Второе. Предприятия не могут объективно оценить действительный размер платёжеспособного спроса на свою продукцию, а это влечет за собой искажение оценки собственного фи-

нансового состояния и, в конечном итоге, приводит к просчетам в ценовой и производственной политике. И, наконец, третье. Из-за чрезмерного отвлечения средств в дебиторскую задолженность, увеличивается задолженность предприятий по платежам в бюджет, внебюджетные фонды.

Решение поставленных проблем следует искать в экономико-юридической плоскости. И здесь остро встает вопрос о разработке механизма, который позволил бы ослабить финансовые трудности субъектов хозяйствования. Думается, что одно из важных мест в этом механизме должен занимать такой финансовый инструмент как вексель.

Сегодня после значительного перерыва (с 1929 года до 1992, а в Западной Беларуси с 1939 по 1992 годы) векселя внедряются в наш гражданский оборот.

На основании нормативно-правовых актов, принятых в 1992-1994 гг. для регулирования вексельного обращения, в начале 1996 года в Республике Беларусь было положено начало осуществлению региональных вексельных программ. Приоритет был отдан схеме с участием простых товарных векселей, эмитированных предприятиями и авалированными органами исполнительной власти. Данная схема позволила, во-первых, исключить из системы вексельного обращения предприятия-банкроты, во-вторых, выполнить обязательное условие оплаты векселя в установленный законом срок, в-третьих, осуществлять контроль за суммой вексельной эмиссии по причине ограниченных возможностей бюджета по использованию векселей.

На сегодняшний день в программе вексельного обращения задействовано около двух тысяч крупных предприятий. Участие в схеме обращения товарных векселей такого большого числа предприятий позволяет сделать её эффективной для ускорения развязки взаимной дебиторско-кредиторской задолженности. Благодаря использованию в обращении товарных векселей, развязано неплатежей на сумму более 2 миллиардов рублей.

Например, одним из активных участников программ вексельного обращения, разработанных Минским горисполкомом и исполнительными комитетами всех областей республики во исполнение Указа Президента Республики Беларусь от 5 октября 1994 года № 135 "Об утверждении временного порядка нормализации расчётов между субъектами хозяйствования в Республике Беларусь", является научно-производственная фирма "Элкор". Одним из основных видов деятельности

НПФ “Элкор” являются поставки угля на белорусский рынок. Только за январь текущего года было погашено около 8% всей дебиторско-кредиторской задолженности по фирме. Этот показатель немного ниже того, что сложился по Республике Беларусь в целом. Это обусловлено тем, что основными крупными потребителями угля являются организации, финансирование которых осуществляется из республиканского бюджета. А он пока в вексельной программе не задействован.

В НПФ “Элкор” разработана программа по развязке дебиторско-кредиторской задолженности. Данной программой предусмотрено увеличение доли платежей посредством векселей до 147- 600 млрд. рублей при поставках угля соответственно 300-1 200 тысяч тонн, что составит 20% от всей суммы задолженности потребителей. В рамках этой программы уже выпущены и находятся в обращении вексели НПФ “Элкор”. Это позволит фирме эффективно и без дополнительного привлечения финансовых ресурсов развязывать неплатежи, в том числе образовавшиеся из-за бюджетной задолженности, получать дешевые кредитные ресурсы (0,3%) учётной ставки Национального Банка РБ для пополнения оборотных средств, выкупать свои векселя поставками угля, что увеличит покупательную способность потребителей угля и расширит объём рынка в республике на 3-10%.

НПФ “Элкор” стала первой фирмой в Республике Беларусь, которая приобрела недвижимость за векселя, развязав тем самым дебиторскую задолженность за поставленный уголь. В 1998 году планируется довести суммы развязки неплатежей через операции с недвижимостью до 40-50 млрд. рублей.

Наш пример – это тот редкий случай, когда руководство, реально оценивая сложившуюся ситуацию, использовало нетрадиционный подход к решению своих хозяйственных проблем. Грамотно действуя в сложной финансово-экономической обстановке, оно с помощью вексельных расчётов смогло хорошо наладить деятельность предприятия.

Одной из основных причин, из-за которой сдерживается работа с товарными векселями является то, что операции с ними происходят на уровне самих предприятий и соответствующих бюджетов, что приводит к отсутствию информации об этом для всех заинтересованных организаций и не всегда позволяет быстро построить цепочки взаиморасчётов, что существенно замедляет движение оборотных средств. На наш взгляд, для оперативного контроля за товарными векселями на уровне

всей республики следовало бы создать информационный центр с соответствующим программным обеспечением. Создание такого центра привлечёт к участию в схемах вексельного обращения все большее число предприятий и организаций и станет первым шагом к созданию площадки по торговле долговыми обязательствами в Республике Беларусь, что приведет республику на совершенно новый уровень работы с долгами. Учитывая актуальность проблемы взаиморасчётов с Россией, необходимо также решение вопроса о вексельном обращении на межправительственном уровне.

Решение этих проблем позволит осуществить меры, направленные на совершенствование и доведение до международных стандартов такого важного элемента рыночной экономики как вексельное обращение, что, в конечном счёте, внесёт свой вклад в оздоровление экономики Республики Беларусь.

ПРОЦЕССНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА И УСЛОВИЯ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В. В. Толкач

*Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

В последнее время специалисты бухгалтерского учета и контроллинга получают всю большую возможность ознакомиться с теорией и практикой учета затрат и управления стоимостью на предприятиях, в фирмах и компаниях стран с развитой рыночной экономикой.

Давней проблемой в учете затрат является поиск обоснованной базы распределения накладных расходов. Особенность этой категории чрезвычайно интересна. Все затраты фирмы так или иначе возникают в отношении производимых продуктов (услуг), а значит должны быть определенным образом распределены по их составу. Источники возникновения прямых затрат (например, материальных расходов) проследить, как правило, нетрудно. Но перед любой фирмой всегда стоит проблема обоснованного распределения накладных расходов (например, расходов на обучение персонала, приобретение программного продукта). В высокоразвитой экономической среде актуальность этой проблемы сомнению не подлежит. Сегодня доля накладных расходов в общей

структуре издержек фирм, занимающихся производством, возрастает постоянно, а в фирмах, занимающихся предоставлением услуг, иногда даже равна доле прямых издержек. В качестве основы распределения чаще всего используются машино-часы работы оборудования, расходы на оплату труда производственного персонала, процент участия продукта в общей сумме выручки.

Начиная с конца 80-х годов в западной экономической среде активно обсуждается метод процессного учета затрат. Речь при этом идет об абсолютно новой концепции учета и управления накладными расходами. Что же отличает метод процессного учета от всех других концепций, которые в экономической литературе условно называют традиционными? Основой всех расчетов в этом методе является понятие процесса. Процесс определяют как взаимосвязанную цепочку действий, протекающую через несколько подразделений фирмы. Таким образом, этот метод оперирует теми понятиями, на основе которых области возникновения накладных расходов можно рассматривать не раздельно, а взаимосвязано. Именно поэтому он считается более обоснованным аргюі.

Процессный метод основывается на учете затрат по видам и по местам возникновения, и является не только методом калькулирования издержек, но и инструментом менеджмента. Сущность методики состоит в том, что отдельные *частичные процессы*, которые осуществляются внутри отдельных подразделений фирмы, агрегируются в такие *главные процессы*, которые будут отражать основные факторы воздействия на издержки (обозначаемые в литературе американским термином *cost driver*). Рассмотрим методику более подробно.

На первом этапе разрабатываются предварительные гипотезы о главных процессах, служащие основанием для структуризации событий по отдельным действиям и их разделению на частичные процессы. Эти действия характеризуются определенным рабочим результатом и состоят из большого числа малых рабочих шагов.

На втором этапе производится подробный анализ деятельности каждого подразделения косвенной сферы (отделов бухгалтерского учета и контроллинга, маркетинга, коммерческой службы, отдела сбыта и т.д.). Основные используемые методы — опросы сотрудников, интервью, изучение документов. Например, к типичным процессам отдела бухгалтерского учета и контроллинга относятся калькулирование заказа А,

контроль учетных документов, составление баланса и других форм бухгалтерской отчетности. Каждый из них состоит из некоторого числа рабочих шагов, объединенных в один процесс по логическому принципу. Важный момент – определение условного показателя «человеко-лет», затраченных на осуществление каждого частичного процесса. Именно на этой основе общая сумма издержек отдела распределяется по структуре частичных процессов, осуществляемых в нем. Таким образом, на этом этапе производится соотнесение рабочих мощностей (а точнее, трудоемкости) и издержек.

Третий этап предполагает сведение частичных процессов различных отделов в окончательные главные процессы, протекающие через несколько отделов, и последующий расчет удельных процессных издержек. Например, такой процесс, как «Выполнение заказов на производство и поставку» может протекать в отделе бухгалтерского учета (расчет затрат на выполнение заказа, контроль наличности), в службе сбыта (техническая обработка заказа), отделе логистики (снабжение материалами) и коммерческом отделе (изучение предложений). Таким образом, в результате агрегирования определяется общая сумма издержек главного процесса. Сумма издержек главных процессов должна в точности соответствовать сумме издержек по отделам. Далее следует определить конкретный *cost driver* для каждого главного процесса. В данной случае это будет число договоров. Путем деления общей суммы издержек главного процесса на объем соответствующего *cost driver* рассчитываются удельные процессные издержки.

На четвертом этапе определяется, как объем того или иного *cost driver* распределяется по структуре производимых продуктов. На основе этого составляется калькуляция. Основное значение метода состоит служащей инструментом стратегического менеджмента. Процессный менеджмент помимо собственно калькулирования издержек означает

- управление (планирование, анализ, контроль) процессами и их оптимизацию относительно издержек, времени и качества;
- управление структурой продуктов, потребителей, заказов, каналов сбыта;
- процессно-ориентированную систему подведения итогов и составления отчетности;

- процессно-ориентированную организацию фирмы и соответствующий характер взаимодействий между подразделениями и сферами ответственности.

В отношении экономической среды Республики Беларусь сегодня можно говорить о недостаточной подготовленности почвы для широкого применения метода. Прежде всего, отсутствует первоначальная база, а именно — высокий удельный вес косвенной сферы в структуре экономики. В общем числе единиц бизнеса Беларуси доля крупных и средних фирм, занимающихся предоставлением различного рода услуг (сервис, консалтинг, конструкторские разработки) все еще незначительна. В структуре затрат большинства производственных затрат большинства производственных предприятий доля накладных расходов — объекта внимания процессного учета издержек — не является настолько высокой, чтобы говорить о их приоритетном для достижения фирмой успеха на рынке значении. Положение усугубляется глубоким кризисом, охватившим всю белорусскую экономику в целом и практически каждое предприятие в отдельности. Таким образом, применение этого метода в белорусской экономической среде будет зависеть от создания адекватных рыночных структур на уровне макроэкономики, развития фирм косвенной сферы и острой ценовой конкуренции между ними.

Следует также подчеркнуть недостаточную готовность белорусского менеджмента к использованию новых систем учета затрат, и процессного метода, в частности. Можно констатировать недопонимание того значения, которое имеет информация, полученная на основе современных методик для принятия стратегически важных решений. Учету затрат традиционно придается второстепенное значение, что, возможно, обусловлено недостаточным пока опытом работы в рыночной экономической среде и привычкой использовать устаревшие, неадекватные сегодня методы. Эта проблема еще должна быть переосмыслена как в теории, так и на практике. Но потенциальная применимость методики на белорусских предприятиях в перспективе выглядит вполне обоснованной.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Н.Н. Байбак

*Белорусский государственный технологический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

В настоящее время для белорусских предприятий довольно остро стоит проблема воспроизводства оборотных средств. Она вызвана постоянным ростом цен на закупаемое предприятиями сырье. В 1997 году по отношению к 1996-му инфляция составила 63%. Эта тенденция сохраняется и в наступившем году.

Инфляция создает трудности с финансированием чистого оборотного капитала, что приводит к увеличению потребности в постоянных источниках финансирования. При небольшом уровне инфляции в 5-10% в год такими явлениями можно пренебречь, но при наших условиях гиперинфляции этот фактор является достаточно весомым.

До 1995г. оценку стоимости материальных ресурсов, включаемых в себестоимость продукции, разрешалось производить двумя основными способами: по средневзвешенным ценам, либо по твердым учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости. Однако эти методы не эффективны в условиях изменяющихся цен на сырье, т.к. не позволяют своевременно индексировать оборотные средства.

Оценка запасов по учетным ценам основана на допущении, что запасы используются в той последовательности, в которой закуплены по принципу «первый пришел, первым ушел». Выходит, что в себестоимости реализованной продукции могут учитываться цены ранних периодов приобретения. Что завышает прибыль в условиях роста цен. Это порой выгодно предприятиям, желающим представить свое финансовое положение более прочным за счет прироста прибыли, которое происходит вследствие уценки материальных затрат под воздействием инфляции. Но также не стоит забывать, что увеличение прибыли приводит и к увеличению НДС, а также налога на прибыль.

К условиям инфляции наиболее приспособлен метод ЛИФО (англ. LIFO, last in, first out), разрешенный для использования с 1995 г. письмом Министерства финансов РБ от 12.12.1994 г. № 15-6/194 «Об оценке

стоимости сырья и материалов, включенных в себестоимость продукции (работ и услуг) по методу ЛИФО»[1]. Этот метод предполагает оценивать производственные запасы по восстановительной стоимости. Материалы списываются в производство, начиная со стоимости последней закупочной партии. Затем предыдущей и т.д., хотя их движение на складе может быть иным.

Новый метод выгоден с точки зрения минимизации налога на прибыль и НДС, поскольку сокращается налогооблагаемая база за счет оценки запасов по более высоким ценам. В международной практике применение метода ЛИФО признано незаменимым в условиях инфляции, поскольку снижает ее влияние и обеспечивает наибольшую увязку доходов и расходов. Причем даже в США, где инфляция составляет несколько процентов в год, этим методом пользуются 67% компаний [2].

Степень влияния различных методов списания материальных запасов на финансовое состояние предприятия можно проследить на примере, приведенном в таблице 1.

Сравнительный анализ методов оценки запасов
(по восстановительной стоимости, по средневзвешенной,
по фактической).

Таблица 1

1	Ко-л. ед-ниц	Цена рублей	Сумма тыс. руб.		
			ЛИФО	СР.ВЗВЕШ.	УЧЕТН.
Остаток на начало месяца	1000	100	100	100	100
Поступило за месяц	8800		1250	1250	1250
в том числе:					
1 партия	2000	120	240	240	240
2 партия	1800	135	243	243	243
3 партия	2500	146	365	365	365
4 партия	1500	158	237	237	237
5 партия	1000	165	165	165	165
Расход за месяц			121%	110%	100%

продолжение таблицы 1

Расход за месяц	5700		861,5	785,2	714,4
в том числе:					
из 5-й партии	1000	165	165	137,8	100
из 4-й партии	1500	158	237	206,6	240
из 3-й партии	2500	146	365	344	243
из 2-й партии	700	135	94,5	96	131,4
Остаток на конец месяца	4100		488,5	564,8	635,6
в том числе:					
из 2-й партии	1100	135	148,5		233,6
из 1-й партии	2000	120	240		237
Остаток на нач. месяца	1000	100	100		165

Если материальные затраты, списанные в производство по учетным ценам, принять за 100%, то расход материала по средневзвешенным ценам составит 110%, а по методу ЛИФО 121%. Это отклонение зависит от разбежки цен на сырье за данный период, от количества и стоимости остатка на начало месяца, а также количества израсходованного материала.

По результатам данного примера можно сделать вывод о том, что при списании материальных запасов по ценам последнего приобретения часть средств переходит на себестоимость продукции, а не на прибыль. Таким способом предприятие увеличивает свои оборотные средства за счет экономии на налогах.

Однако при всех видимых достоинствах данного метода отечественные предприятия не спешат активно использовать его преимущества. Этот метод не прижился ни на одном предприятии деревообрабатывающей промышленности, МТЗ, ООО «Трайпл» и т.д.

Причин здесь несколько. Во-первых, трудности в учете большого ассортимента материальных ресурсов, начиная с цены последней партии, затем предыдущей и т.д., из-за неоснащенности компьютерной техникой и программным обеспечением. Во-вторых, инерция и консерватизм экономических служб предприятий. Эти проблемы создают некоторые сложности, но не являются определяющими, т.к. не помешали заводу «Горизонт» перестроиться и успешно работать по методу ЛИФО.

Исследования, проведенные на ОАО «Торгразвитие», показали, что экономия от перехода с метода оценки материальных запасов по учетным ценам на метод оценки по восстановительным (ЛИФО) составит 1-3% в месяц от стоимости материальных ресурсов, в зависимости от разбежки цен за этот период.

Таким образом при составлении бизнес-планов предприятий необходимо учитывать возможность выбора между тремя методами оценки материальных запасов, разрешенных для использования на сегодняшний день:

- по средневзвешенным ценам;
- по учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости;
- по ценам последнего приобретения (ЛИФО) [3].

Этот момент является очень важным, т.к. принятое решение существенно повлияет на размер ожидаемой прибыли. Особенно чувствительными являются материалоемкие отрасли, зависящие от колебаний цен на сырье. Поэтому решение об использовании метода ЛИФО усилит иммунитет предприятия от инфляционных потрясений

Литература:

1. Нормативные документы по финансам, налогам и бухгалтеру, 1995г., №2.
2. И.А. Михайлова-Станюта, Л.А. Ковалев, О.Л.Шулейко «Оценка финансового состояния предприятия, Мн.: «Навука і тэхніка», 1994г.,С39.
3. Нормативные документы по финансам, налогам и бухгалтеру, 1998г., №5, С 72.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВОВ И МЕТОДОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С. Н. Басалай, Г. А. Бояринцев

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Для преодоления кризисных явлений в общегосударственном масштабе требуется достаточно длительное время для осознания сложившейся ситуации, целенаправленный поиск путей выхода из кризиса и

практическая работа по их реализации. В трудное переходное время деревообрабатывающая промышленность Республики Беларусь несмотря на спад производства по сравнению с другими отраслями была и есть одной из наиболее успешно работающих. Намечился ряд положительных тенденций по стабилизации основных показателей в мебельной подотрасли. Правда, это относится еще не ко всем предприятиям и не ко всем аспектам их производственно-хозяйственной деятельности.

Одной из коренных проблем совершенствования инвестиционных процессов, повышения их эффективности является проблема аккумулярования и целевого использования инвестиционных ресурсов (амортизационные отчисления, прибыль).

Исходя из поставленной задачи, можно выделить три группы мер совершенствования амортизационной политики:

- создание финансовых предпосылок для образования амортизационных фондов;
- совершенствование нормативов и методов начисления амортизации, в том числе на основе совершенствования переоценки (оценки) основных фондов;
- обеспечение реальной сохранности и целевого использования амортизационных отчислений.

Учитывая имеющиеся недостатки в системе нормативов и методов начисления амортизации, целесообразно в нынешней экономической ситуации вести следующие изменения в механизм образования амортизационных фондов:

- сократить количество действующих классификационных групп основных фондов для начисления амортизации;
- пересмотреть нормы амортизации с учетом приоритетов и целей экономической политики;
- ввести достаточно широкие границы (верхнюю и нижнюю) изменения норм амортизации для каждой группы основных фондов;
- реализовать нелинейные (в том числе ускоренные) методы начисления амортизации в зависимости от спецификации производства;
- увеличить свободу выбора предприятиями методов начисления амортизации.

Действующая сегодня классификация основных фондов для норм исчисления амортизации насчитывает около 1,5 тысячи групп, что яв-

ляется чрезмерно большим и усложняет работу по начислению амортизации. Опыт развитых стран показывает, что количество таких групп для начисления амортизации колеблется от 4 до 40. Фактически по этому пути пошла и Россия, введя в 1996 году 4 группы для налогообложения (по аналогии с США).

Определенный интерес представляет также введенная в 1995 году новая система амортизации в Польше, в которой содержится около 60 норм амортизационных отчислений, многие из которых составлены в виде диапазонов и охватывают порядка 800 подгрупп основных фондов.

С учетом этого целесообразно пересмотреть количество норм амортизационных отчислений и соответствующих им групп основных средств в сторону значительного сокращения. Причем этот процесс нельзя осуществлять чисто механически. Требуется, во-первых, учесть существующий разрыв в возрастной структуре основных фондов и максимально приблизить нормативные сроки их службы к фактически достижимым в образном будущем. Во-вторых, предшествующий опыт показывает, что пересмотр норм амортизационных отчислений требует привлечения специалистов высокой квалификации из различных отраслей экономики, значительного времени и затрат, что в нынешних условиях для Беларуси невозможно. Поэтому целесообразно максимально воспользоваться наработками в этой сфере, которые имеются в других странах. В третьих, указанные нормы должны увязывать интересы, как производителей, так и потребителей основных средств. Это потребует широкую экспертную апробацию проекта системы новых нормативов амортизационных отчислений и соответствующих им перечней групп основных средств.

Целесообразно, как в большинстве стран, в отдельную группу выделить нематериальные активы (приобретенные предприятием проекты, изобретения, ноу-хау и др.), на которые также начисляется амортизация в соответствии со сроками их использования. Это должно способствовать НТП.

При определении нормативов амортизационных отчислений нецелесообразно стремиться только к их увеличению с целью обеспечения быстреего обновления основных фондов. Необходимо обеспечивать не только реально достижимые сроки работы основных фондов, но и учитывать финансовое положение предприятий отрасли, конкуренто-

способность и эффективность деятельности предприятий конкурентных отраслей. Опыт России показал, что проведенное повышение норм амортизации в 1996г. в 2-2.5 раза привело к резкому сужению налоговой базы и ухудшению финансового положения предприятий. В связи с этим в Правительство России внесены предложения по отмене указанного пункта.

Либеральная система начисления амортизации создана предприятиям в Польше, где нормы амортизации являются диапазоными, что дает субъектам хозяйствования определенный маневр при начислении амортизации. В России даются возможности предприятиям увеличивать базовый норматив амортизационных отчислений в два раза (для развития высокотехнологичных производств, внедрения эффективных средств производства и др.) и уменьшать в 2 раза, если финансовое положение предприятия недостаточно устойчиво.

Исходя из общего направления реформирования экономики (расширения свободы предпринимательства), определение сроков службы, степени физического и морального износа части основных фондов должно полностью находиться в компетенции субъектов хозяйствования. Поэтому нормативы и методы начисления могут носить лишь рекомендательный характер.

Однако полная свобода в начислении амортизации может иметь и отрицательные результаты. В частности, такой подход для монопольных предприятий дает возможность максимально увеличить амортизационные отчисления, что позволяет формально сократить рентабельность (контролируемую антимонопольными органами) и уменьшить налоговую базу, что ведет к сокращению доходов бюджета. Следовательно, необходимы верхние границы норм амортизации.

Одновременно, как это имеет место в отдельных зарубежных странах, возможно следует ввести при разработке налогового кодекса предельные нормы амортизации для целей налогообложения, которые не являются регулирующими при отчислении средств в амортизационные фонды.

Важную роль в решении проблемы создания финансовых источников для активизации процессов обновления основных фондов, особенно в периоды наибольшей потребности в инвестиционных ресурсах, играют методы ускоренной амортизации, различные варианты которых применяются во всех развитых странах. Использование методов уско-

ренной амортизации не должно носить принудительного характера. В промышленно развитых странах законодательство обеспечивает значительную свободу в выборе методов амортизации, что позволяет регулировать накопление инвестиционных ресурсов в зависимости от складывающейся экономической конъюнктуры.

Ситуация, которая сегодня сложилась в деревообрабатывающей промышленности республики, характеризуется существованием значительного объема основных фондов, которые уже самортизировались, однако не были выведены из производства и не заменены (начисленная на них амортизация пошла на другие цели) и продолжают активно эксплуатироваться. В соответствии с действующим положением на них амортизация не должна начисляться.

Реализация этих мер позволит предприятиям приостановить опасную тенденцию накопления устаревшего оборудования с расточительными затратами труда, сырья, материалов, топлива и энергии, более быстро накапливать денежные ресурсы на обновление основных фондов, оживить инвестиционную деятельность.

Литература

1. Г. М. Самкнуло. Экономический анализ производственно хозяйственной деятельности деревообрабатывающих предприятий. -М.; 1979.
2. Национальная экономическая газета. -Мн.; 1997.

ИСТОЧНИКИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ ЭФФЕКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С. Н. Басалай

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Анализ основных характеристик инвестиционного процесса в республике говорит об интенсивном старении основного капитала предприятий деревообрабатывающей промышленности. За последние 6 лет объем капитальных вложений в народное хозяйство сократился в 3 раза,

а в основные фонды промышленности и строительства более чем в 5 раз. Износ активной части производственных фондов в промышленности уже в 1995г. составил 64%, т.е. превысил предельно-критическое значение (60%) за которым начинается физический распад производственного потенциала. Принципиально в этой связи отметить, что на фоне высокого износа основных фондов в промышленности коэффициент использования производственных мощностей составляет по экспертным оценкам в среднем 40-45%, что во многом объясняется низким спросом на производимую продукцию. Те же предприятия, которые еще продолжают работать рентабельно, не могут произвести реновацию производства, отвечающую современным требованиям экономики, за счет остающейся у них в распоряжении прибыли, т.к. ее размер явно недостаточен для приобретения основных фондов по рыночным ценам.

Причины возникновения такой ситуации, на наш взгляд, следующие. В 1991-1994гг. при высоких темпах инфляции становилось экономически нецелесообразным и неэффективным длительное отвлечение финансовых средств из оборота на финансирование капиталовложений. С 1995г. аккумулярованию и целевому использованию инвестиционных ресурсов по прямому назначению препятствовали преимущественно иные причины: кризис платежей и установление принудительной очередности уплаты субъектами хозяйствования обязательных платежей и отчислений, снижение рентабельности производства.

К концу 1996г. Министерством экономики была проведена определенная работа по организации переоценки основных фондов. Переоценка - техническое средство, одновременно обеспечивающее создание и приведение в соответствие со сложившимся уровнем инфляции источников воспроизводства основных фондов и мощный стимул избавления от излишних технических средств и других основных фондов; улучшения их использования.

Однако без учета финансового состояния предприятий осуществление мер по переоценке может привести к однозначно отрицательным последствиям: возрастают, делая неконкурентоспособной производимую продукцию, издержки производства, а искусственное увеличение налоговой базы, происходящее при этом, приводит к вымыванию реальных финансовых ресурсов предприятий. В связи с этим на предприятиях концерна "Беллеспром" снижение фондоотдачи производства в 1996 по отношению к 1995г. было зафиксировано на 23-ех предприятиях из 50.

Основным источником, призванным обеспечивать простое воспроизводство основных фондов, всегда являлись амортизационные отчисления. Однако в последние годы средства, компенсированные заказчиком предприятиям в виде амортизационных отчислений при оплате за произведенную продукцию, отдельно не учитываются, а в плане бухгалтерских счетов не предусмотрен счет, на котором бы они накапливались (амортизационный фонд). В результате эти средства растворяются в общей массе платежей предприятий и расходуются не по назначению (на пополнение оборотных средств, на погашение процентов за кредиты банков, в фонды потребления и др.). Проконтролировать же направление использования предприятием денежных средств, полученных от выручки амортизационных отчислений, при существующей системе бухгалтерского учета не представляется возможным.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что такому источнику обновления основных фондов как амортизационные отчисления там уделяется огромное внимание, 70-80% средств на реновацию основных фондов осуществляется за счет этого фонда.

Быстрое накопление реальных денежных средств в амортизационном фонде предприятий и направление их на реновацию основных средств в свою очередь позволяет оживить производственный процесс в различных отраслях экономики без привлечения, так называемых, внешних инвестиций.

Для товаропроизводителей необходимо, по нашему мнению, внести следующие предложения по изменению действующей системы начисления и использования амортизации в деревообрабатывающей отрасли.

1. Ввести на предприятиях специальный бухгалтерский счет (субсчет) - амортизационный фонд, на котором учитывалось бы накопление и расходование средств амортизационных отчислений.

2. Установить на предприятиях следующие методы начисления амортизации:

- метод прямолинейного списания - метод заключается в равномерном списании стоимости основных фондов в течение всего нормативного срока службы,
- метод суммы лет - метод заключается в том, что в первый год эксплуатации списывается максимальная стоимость основных фондов (до 40%) с последующим уменьшением этой величины до полного списания, при этом общий срок службы остается неизменным,

- метод фиксированного процента к уменьшающемуся проценту - данный метод предполагает списание стоимости по системе фиксированного процента в два раза большего соответствующей нормы, чем по методу прямолинейного списания (этот метод позволяет первый год списывать до 50% стоимости основных фондов также без изменения нормативного срока службы),
- метод ускоренной амортизации - данный метод позволяет в первый год эксплуатации основных фондов списывать от 60 до 100% их стоимости.

3. Разрешить предприятиям в течение всего срока службы основных фондов переходить с одного метода начисления амортизации на другой с обязательным уведомлением налоговых органов.

4. Ввести порядок, при котором амортизационные отчисления предприятий должны подлежать обязательному взносу в обслуживающий банк и храниться там на специальном субсчете.

5. Считать первоочередным платежом перечисление денежных средств в амортизационный фонд.

В целях защиты амортизационных средств предприятий от инфляционных процессов выйти с предложением к Национальному банку Республики Беларусь определить порядок выплаты дивидендов предприятиям за хранение и использование амортизационных денежных средств по условиям не ниже учетной номинальной ставки Национального банка.

Вышеуказанные меры позволят предприятиям проводить самостоятельную гибкую амортизационную политику, маневрируя амортизационными ресурсами; более быстро накапливать денежные ресурсы на обновление основных фондов; оживить инвестиционную деятельность на горизонтальном уровне развития предприятия. Они также позволяют установить жесткий контроль за использованием амортизационных отчислений на развитие и модернизацию производства.

Литература

1. Козлова Я. В. Эффективность использования основных производственных фондов и капитальных вложений. -М.; 1993
2. Проект программы совершенствования амортизационной политики в Республике Беларусь. -Мн.: НИЭИ Минэкономики, 1997
3. Управление капиталом. -Мн.;1997
4. Национальная экономическая газета. -Мн.;1997

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

В. В. Валув

Экономический факультет, БПИ,

г. Брест, Республика Беларусь

Переход к рыночной экономике на постсоветском пространстве, дальнейшее развитие и совершенствование рыночных отношений, деятельность предприятий в условиях конкуренции, требуют овладения теми инструментами наблюдения, описания и обработки экономических фактов, которые получили признание и распространение в наиболее экономически развитых странах мира.

В этой связи, большое значение приобретает расширение контактов и диалога между учеными и предпринимателями России, Беларуси, Украины, Польши и др. в вопросах, касающихся разработки согласованной методики и критериев оценки привлекательности инвестиций в предприятия данных стран и, прежде всего, в предприятия приграничных регионов. Представляется, что эта методика должна иметь в своей основе мировые стандарты, адаптированные к особенностям переходной экономики.

В качестве ключевого момента следует отметить необходимость достаточного информационного обеспечения финансово-экономического анализа и приведение информации к виду привычному и понятному для предпринимателей, действующих в перечисленных выше странах. Ниже изложен ряд положений, затрагивающих данную проблему.

Основной целью предприятия, функционирующего в условиях рыночной экономики, является максимизация прибыли в интересах собственника и его работников. Однако, эта цель труднодостижима без эффективного использования всех видов ресурсов. Ресурсы обладают одним общим коренным свойством: они редки или имеются в ограниченном количестве. И, что наиболее важно, от их рационального использования зависит как конкурентоспособность товаров или услуг, так и конкурентоспособность предприятия в целом.

Производительные ресурсы традиционно делятся на три группы, называемые факторами производства. Это - труд, капитал и природные ресурсы. В дополнение к ним, едва ли не главенствующую роль в этом ряду, занимает информация.

Информация, по определению, это совокупность знаний о фактических данных и взаимозависимостях между ними. При организации работы с ней необходимо ответить на ряд первостепенных вопросов, а именно: какая информация нужна, где ее почерпнуть и как интерпретировать. Разные люди могут иметь различные цели и интересы при анализе информации, вследствие чего возможны диаметрально противоположные выводы из одних и тех же исходных данных. Тем не менее, практически каждую из сфер деятельности предприятия можно охарактеризовать с финансовой точки зрения. Принцип денежного измерения предполагает, что денежная единица является соответствующей базой для оценки его деятельности. Так, например, финансовое положение интересует инвесторов, акционеров, кредиторов, менеджеров или хозяев предприятия, его деловых партнеров.

Финансовое положение является важнейшей характеристикой деятельности. Оно определяет конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов как самого предприятия, так и его партнеров.

Понятие “устойчивое финансовое положение” рассматривается не только как качественная характеристика, но и как количественно измеримое явление. Этот вывод позволяет сформулировать общие принципы построения научно обоснованной методики оценки привлекательности инвестиций.

Основным источником информации, при анализе и оценке финансово-экономического положения предприятия (фирмы), служит публичная финансовая отчетность из-за относительной доступности и достоверности данных, отражаемых в ней. Согласно Закону Республики Беларусь “О бухгалтерском учете и отчетности”, показатели бухгалтерской отчетности не могут составлять коммерческой тайны. Достаточно для экспресс-анализа можно считать наличие у аналитика сведений годового бухгалтерского отчета. Он включает следующие формы: баланс предприятия; отчет о прибылях и убытках; приложение к балансу предприятия. Однако, учитывая инфляционные процессы, как правило имеющие место в странах с переходной экономикой и реакцию последней на политическую жизнь общества, для детального и качественного анализа необходимо иметь отчетные документы за ряд периодов и осуществлять расчет показателей в динамике с целью уста-

новления зависимостей и определения тенденций в деятельности предприятия.

Группируя данные и применяя различные уровни прибыли можно получить ряд управленческих информационных коэффициентов, которые условно подразделяются на следующие группы:

- 1) коэффициенты деловой активности;
- 2) коэффициенты производительности;
- 3) структурные коэффициенты;
- 4) коэффициенты инвестиций;
- 5) показатели платежеспособности.

В дальнейшем, с помощью определенного вычислительного алгоритма основанного на применении метода расстояний, на базе значений этих коэффициентов рассчитывается интегральный показатель, характеризующий предпочтительность предприятия при осуществлении инвестиций.

АСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ НА БАЗЕ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

И. М. Решетнёва

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Становление и развитие рыночных отношений в нашей республике требует не только своевременного и качественного формирования соответствующей нормативно-правовой базы, но и высокой квалификации специалистов всех уровней управления.

Это требование в полной мере относится к учетно-аналитической и контрольно-ревизионной сфере хозяйственной деятельности и ее основным специалистам — бухгалтерам, экономистам и аудиторам, нехватка которых (действительно квалифицированных специалистов, обладающих современными знаниями и практическими навыками) остро ощущается в последние годы и устранить которую пытаются сейчас университеты и институты. Фундаментальной основой их квалификации является глубокое и системное знание методологии и организации бухгалтерского учета, экономических процессов, которые обеспечива-

ются разными уровнями специального экономического образования, подкрепленное соответствующей практической подготовкой.

К сожалению, по настоящее время ВУЗы республики предоставляют лишь первую половину необходимых знаний — теоретическую.

Проблема состоит в том, что переход к рыночным отношениям ограничивает возможность прохождения практики студентами. Как предполагает наша система высшего образования, организация практики для студентов осуществляется на рабочих местах предприятий, с которыми ВУЗы заключили договора. Раньше основную массу таких предприятий составляли государственные — число которых теперь значительно сократилось, а оставшиеся в настоящее время работают в неполную силу, а зачастую и вовсе простаивают, следовательно, не могут предоставить достаточное количество рабочих мест для прохождения практики.

Коммерческие же фирмы не заинтересованы принимать сторонних студентов (кроме тех, которые обучаются за счет этих фирм с правом дальнейшей работы на них) не имеющих достаточных практических навыков работы по специальности. Необоснованно вводится коммерческая тайна на предприятиях.

Да и выпускники высших учебных заведений, получившие дипломы без практических навыков в ведении бухгалтерского учета и экономической работы не являются в полной мере теми специалистами, которые требуются предприятиям. А если учесть конкуренцию на рынке труда, то предприятию не имеет смысла брать молодого специалиста на работу и еще в течение лет двух вкладывать денежные средства и прилагать усилия к его практической подготовке (доучиванию). Это функция непосредственно того учебного заведения, которое подготавливало этого специалиста.

Получается замкнутый круг, выпускников институтов не принимают на работу из-за отсутствия опыта практической работы, а практические навыки невозможно приобрести из-за отсутствия работы.

И для решения проблемы практической подготовки и повышения квалификации специалистов на базе ВУЗов уже недостаточно просто подкорректировать традиционные методы организации практики, а необходим целый комплекс преобразований в системе высшего образования, составными звеньями которого являются:

- создание гибкой системы образования;

-решительный поворот от массового валового обучения к усилению индивидуального подхода, развитию творческих способностей будущих специалистов на основе всемерной активизации самостоятельной работы студентов;

-широкого применения активных форм и методов обучения, сокращения обязательных аудиторных, и прежде всего лекционных занятий;

-укрепления связи учебного процесса с производством, его компьютеризации;

-создание учебно-методических предприятий, моделирующих деятельность реальных субъектов хозяйствования.

Литература

1. Бокутя Б.В., Харламов И.Ф. Вузовское обучение: проблемы активизации. М.; Университетская, 1993.
2. Григорьева Л. И., Федченко А.А. Подготовка экономистов в ВУ-Зе: проблемы, опыт. Воронеж, Изд. ВГУ, 1991.
3. Калинин Е.В. Высшая школа в системе непрерывного обучения. М.; Высшая школа, 1994.
4. Марченко Л.Г. Использование активных методов обучения при подготовке и переподготовке специалистов. Л.; ЛХФИ, 1989.
5. Смолкин А.М. Методы активного обучения. М.; Высшая школа, 1991.
6. Стражев В.И. Качество подготовки бухгалтеров на начальном уровне обучения.// Бухгалтерский учет и анализ. № 6, декабрь 1997, С.57.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕНТАРИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ

С. И. Галашко.

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Успешное развитие рыночных отношений предполагает ритмичную работу промышленного производства, которая во многом зависит, как от своевременного обеспечения предприятий товарно-материальными ценностями, так и их экономии. В обеспечении экономии товарно- ма-

териальных ценностей в процессе хозяйственной деятельности предприятия большое значение имеет контроль за их наличием и расходом. Он зависит от особенностей используемых сырья и материалов, технологического процесса их обработки, а также организации снабжения и складского хозяйства, наличия необходимых измерительных приборов и других факторов. При этом значительное место среди всех методов контроля отводится инвентаризации имущества предприятия.

С целью более полного контроля за состоянием инвентаризационной работы целесообразно проводить анализ ее эффективности.

При этом необходимо учитывать возможные упущения в этой деятельности.

Наиболее характерными недостатками инвентаризаций являются следующие: инвентаризационные комиссии действуют как временный орган; отраслевые специалисты, проверяющие, плохо ознакомлены с нормативными актами и слабо знают свои обязанности, права и ответственность, отсутствует четкая регламентация инвентаризаций; нет методик зачета пересортицы и списания естественной убыли; не обоснован порядок расчета материального ущерба; отсутствует контроль за состоянием инвентаризационной работы; 41,3% членов инвентаризационных комиссий не имеют специального образования. В связи с этим необходимо осуществлять контроль за инвентаризациями по таким направлениям как: полнота охвата объектов и своевременность инвентаризаций; наличие разработанных и утвержденных планов; качество инвентаризационного процесса; правомочность и компетентность комиссий; достоверность и правильность составления инвентаризационных описей и сличительных ведомостей; объективность, своевременность и законность реализации материалов инвентаризаций; правильность отражения на счетах бухгалтерского учета и учетных регистрах

Эффективность инвентаризационной работы целесообразно оценивать по следующим показателям:

1. Показатель своевременности. Он отражает проведение инвентаризаций в установленные планом сроки.

2. Показатель соблюдения сроков, характеризующих своевременность выведения результатов инвентаризаций. Данный показатель рассчитывается как отношение числа инвентаризаций, по которым результаты выведены в срок, ко всем проведенным инвентаризациям.

3. Показатель участия руководителя, его заместителей и главного бухгалтера предприятия, как в проведении инвентаризаций, так и их участия в проведении контрольных проверок качества инвентаризаций.

4. Коэффициент качества инвентаризаций, который определяется как отношение количества достоверных инвентаризаций ко всем проведенным инвентаризациям за анализируемый период.

5. Коэффициент охвата инвентаризаций контрольными проверками. Этот показатель определяется путем отношения количества проводимых контрольных проверок инвентаризаций к общему их числу. Данный коэффициент позволяет определить уровень проверки достоверности проводимых инвентаризаций.

6. Коэффициент возмещения выявленного материального ущерба. Он рассчитывается как отношение размера возмещенного ущерба к общей сумме выявленной недостачи.

Вышеперечисленные показатели дают возможность определить качество и эффективность проводимых инвентаризаций, а также усилить контроль за качеством мер, связанных с обеспечением сохранности собственности предприятия.

Кроме того, улучшения инвентаризационной работы можно достичь за счет ее исследования с использованием приемов экономического анализа. Для этого необходимо анализировать выполнение плана инвентаризаций и контрольных проверок как по отдельным предприятиям, так и по отраслям деятельности, категориям работников, кварталам, месяцам, степень распространенности недостач и возмещения материального ущерба, а также использование рабочего времени ревизоров.

Литература.

1. Астафурова Л. П. Учет и отчетность. — М.: Экономика, 1990.
2. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит. 2-е изд. — М.: Перспектива, 1994.
4. Кравченко Л. И. Анализ финансового состояния предприятия. — Мн.: ПКФ “Экаунт”, 1994.
5. Ладутько Н. И. Учет контроль и анализ материальных ресурсов. — Мн.: “Беларуская навука”, 1997.
6. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Пер. с англ. Санкт-Петербург: АОЗТ “Литера плюс”, 1994.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т. М. Гаврилова

*Экономический факультет, БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь*

Четвертая статья Закона Республики Беларусь “О бухгалтерском учете и отчетности” обязывает каждое юридическое лицо (независимо от формы собственности) разрабатывать учетную политику и применять ее на практике.

В общем смысле учетная политика представляет совокупность принципов и правил, регламентирующих методические и организационные основы ведения предприятием бухгалтерского учета за отчетный год.

Применительно к предприятию учетная политика – это совокупность конкретных методов и форм ведения бухгалтерского учета, объявленных предприятием исходя из общих правил организации и ведения учета.

Учетная политика предприятия должна в первую очередь предусмотреть основные принципы системы документооборота. Необходимость такой меры вызвана тем, что отдельные фирмы (включая и крупные предприятия) из-за обособленности в работе с информацией отдельных структурных подразделений (как по горизонтали, так и по вертикали) зачастую поставляют и потребляют не всегда достоверные сведения. Причина этого - отсутствие четко разработанной системы движения документов в структурных подразделениях, сроков поставки информации как потребителям, так и поставщикам. Не всегда и не везде оперативная (текущая) информация в сумме слагаемых соответствует статистическим данным.

За основу системы комплексной учетно-экономической политики берется хозяйственный учет, который включает в себя оперативную, статистическую и бухгалтерскую информацию. На этой основе и в соответствии с существующими ведомственными документами разрабатываются принципы взаимоотношений юридического лица с субъектами хозяйствования; взаимоотношения юридического лица с бюджетом, банком, контролирующими органами; с вышестоящими организациями, если они существуют; а также порядок ведения хозяйственного учета, образование фондов, резервов, эффективность их использования.

Учетная политика - это конкретные правила бухгалтерского учета, которые хозяйственная единица выбрала, и которых она неуклонно придерживается в каждой ситуации, когда необходим выбор правил. Учетная политика также включает субъективные оценки, выносимые управленческим персоналом (например, ожидаемый срок службы основных средств для начисления амортизации и т. п.). Учетная политика, выбранная компанией, должна соответствовать обстоятельствам и наилучшим образом обеспечивать точное представление деятельности компании и ее финансового положения.

Учетная политика предполагает целостность в организации бухгалтерского учета на предприятии и охватывает все ее составляющие - методологическую, техническую и организационную стороны. Методологическая сторона учета включает такие его элементы, как способы оценки имущества и обязательств, способы начисления амортизации по различным видам имущества, методы исчисления прибыли (дохода) и т.п.; техническая сторона - выбор формы ведения бухгалтерского учета; организационная - построение бухгалтерской службы, место в системе управления предприятием и взаимодействия с другими подсистемами этой системы.

Учетная политика, принятая предприятием, должна раскрываться для внешних потребителей финансовой информации, то есть важнейшие системы бухгалтерского учета (главным образом методологической ее стороны) подлежат описанию. Необходимость в этом связана с назначением финансовой информации о деятельности предприятия. Для анализа состояния предприятия, выводов из финансовой (бухгалтерской) отчетности необходимо знать, как сформированы те или иные показатели, что означает их изменение (реальное улучшение или ухудшение дел или же всего лишь корректировку исчисления этих показателей). Это обеспечивает любому заинтересованному потребителю бухгалтерской отчетности возможность понять, оценить те или иные данные, включенные в нее.

Содержательная часть учетной политики - это практическая реализация методических аспектов отражения в учете финансово-хозяйственных операций, объектов и оценки имущества. Учетная политика предприятия как совокупность способов ведения бухгалтерского учета содержит не только методические, но и организационно-технические вопросы, в том числе:

- выбор формы бухгалтерского учета,
- организация работы бухгалтерии,
- система внутрипроизводственного учета, отчетности и контроля,
- порядок проведения инвентаризаций и учета обязательств,
- обоснование рабочего Плана счетов и т.д.

Изучение этих и других вопросов бухгалтерского учета и отчетности позволит предприятиям грамотно и эффективно построить свою учетную политику и имеет особенно важное значение в условиях перехода к рыночным отношениям.

Учетная политика охватывает принципы, основы, традиции, правила и процедуры, принятые менеджментом для подготовки и представления финансовых отчетов. Часто по отношению к одному и тому же объекту используются разные виды учетной политики. Требуется обосновывать выбор и применение той политики, которая, исходя из условий деятельности предприятия, наилучшим образом отразит его финансовое положение и результаты его операций.

Традиционно учетная политика основывается на общепринятой практике и индуктивно-дедуктивном логическом процессе, направленном на сокращение возможных методологических различий. Научные исследования, особенно в области рынков капитала и обработки информации, обеспечивают обоснование учетной политики в целях улучшения социального и экономического благосостояния. При разработке учетной политики и определении ее полезности следует принимать во внимание и другие, более широкие, социальные и экономические последствия, поскольку именно они обуславливают необходимость политического вмешательства в этот процесс. Учетную политику не следует устанавливать одними лишь политическими средствами, необходимо придавать первостепенное значение теоретическим исследованиям.

Поэтому в настоящее время создались объективные условия каждому юридическому лицу разработать комплексную учетно-экономическую политику, утвердить ее на совете трудового коллектива (или учредителей) и руководствоваться ею в практической работе.

Литература

1. Анижеев И. М. "Какой быть учетной политике юридического лица" // Финансы. Учет. Аудит. 1996 г., №6.

2. Винокуров В.А. "Организация стратегического управления на предприятии"-М: Центр экономики и маркетинга-1996

3. Долан Э.Дж. "Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика" -С- Пет. 1994

ПРИБЫЛЬ КАК БУХГАЛТЕРСКАЯ КАТЕГОРИЯ.

Н. В. Глушук

*Экономический факультет, БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь*

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Законом Республики Беларусь "Об инвестициях" прибыль определена как главная цель любого вида предпринимательской деятельности.

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной и реализованной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение доходов работников и акционеров. Она является источником обеспечения потребностей трех сторон:

- для предприятия – это источник расширения воспроизводства,
- для собственника – цель бизнеса,
- для государства – определяющий фактор формирования бюджета.

Заинтересованность каждой из сторон в росте как массы прибыли, так и момента ее отражения объясняет их интерес к теоретическим и практическим проблемам формирования прибыли.

Механизм расчета прибыли зависит от метода отражения момента реализации. Предприятию разрешено применять любой из двух методов определения выручки от реализации продукции:

По моменту оплаты отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг;

По моменту отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю (заказчику) или транспортной организации.

Первый показывает нетто-прибыль, уменьшенную на величину убытков, понесенных в связи с наличием безнадежной дебиторской задолженности и задержкой дебиторов с оплатой.

Второй показывает “потенциальную”, то есть возможную к получению прибыль. В действительности она должна быть уменьшена на величину безнадежной задолженности и величину потерь в связи с инфляцией и сроком кредитования покупателей.

Существенная доля отклонения прибыли от ее реальной величины возникает в связи с необходимостью отражения момента реализации в течение 60 дней, влиянием инфляции и широким использованием бартерных сделок.

Несмотря на различия в концепции учета в различных странах, в одном они едины – бухгалтерская информация должна представлять информацию внешним и внутренним пользователям для принятия ими решений о наиболее эффективном распределении ресурсов в рыночной экономике. Распределение и использование прибыли являются важными хозяйственными процессами, обеспечивающими как покрытие хозяйственных потребностей предпринимателей, так и формирование доходов страны.

Главное отличие бухгалтерского учета в корпорациях заключается в учете капитала. Капитал собственника состоит из двух частей: *авансированный капитал* и *реинвестированная прибыль* – часть прибыли, полученной от ведения коммерческой деятельности, которая была вновь вложена в предприятие, а не распределена между акционерами.

Во избежание неправильной интерпретации реинвестированной прибыли Американский институт присяжных бухгалтеров рекомендует более адекватные термины: “нераспределенный доход”, “нераспределенная прибыль”, или “прибыль, оставленная для использования в бизнесе”. В Плане счетов Республики Беларусь для отражения реинвестированной прибыли используется счет 87 “Нераспределенная прибыль прошлых лет”.

Реинвестированная прибыль равняется сумме прибыли компании (с начала ее поступления) за вычетом различных убытков, выплат по дивидендам и прибыли, трансформированной в авансированный капитал.

Важно отметить также, что реинвестированная прибыль – не активы предприятия. Наличие нераспределенной прибыли означает, что активы компании были увеличены за счет операции, по которым получена прибыль. Кредитовое сальдо счета “Нераспределенная прибыль прошлых лет” также не означает, что денежные средства или любой другой конкретный вид средств реинвестированы в предприятие. Прибыль считается нераспределенной, если активы фирмы в целом увеличились.

Счет 87 может иметь дебетовое сальдо. Обычно это происходит, если убытки компании и выплаты по дивидендам были больше, чем при-

быть от хозяйственной деятельности. В таких случаях считают, что фирма имеет дефицит (дебетовое сальдо) реинвестированной прибыли.

Корпорация может быть обязана или заинтересована ограничить использование всей или части нераспределенной прибыли. Ограничения на использование нераспределенной прибыли означают, что дивиденды могут быть объявлены только за счет суммы, превышающей ограничения.

Ежегодный отчет о прибылях и убытках должен являться основным источником информации о затратах. Основная целевая установка отчета о прибылях и убытках - определение рентабельности и нормы прибыли, приданию предприятию рыночной ценности. Важным является заключение не только о размерах прибыли, но и о ее качестве.

Отчет о прибылях и убытках призван отражать доходы и затраты предприятия за определенный период времени и наряду с балансом представляет собой важный инструмент оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности. Его форма построена таким образом, чтобы по ее содержанию можно было реализовать фискальную политику финансовых органов.

В системе международных стандартов Отчет о прибылях и убытках отражает четыре вида показателей: валовую прибыль, прибыль от операций, прибыль до вычета налога, чистую прибыль после вычета налога. Формирование статей о затратах на основе международных стандартов позволит создать систему управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, непосредственно ориентированную на конечный результат деятельности.

Проблема выбора вариантов отражения прибыли и механизма ее распределения остается одной из важнейших в Республике Беларусь. Необходимо тщательное изучение опыта различных стран по данному вопросу, в связи с поиском решений по дальнейшему укреплению и расширению предпринимательской деятельности.

Литература.

1. Ильин А.И. "Управление предприятием"/Под ред. Плотницкого, Мн: Выш.школа, 1997 г.
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. "Принципы бухгалтерского учета"/ Под ред. Я. В. Соколова, Мн: Фин. и стат.,1993 г.
3. Рахман З., Шеремет А. "Бухгалтерский учет в рыночной экономике": Уч.пособие. М:ИНФРА-М, 1996 г.
4. Царенков П."Отчет о прибылях и убытках в системе международных стандартов"/"Финансы, учет и аудит, 19996 г.,№6.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н. Ю. Псарева

*Финансовый директор НПФ «Эковтормст»,
г. Москва, Россия*

Одной из наиболее приемлемых и экономически эффективных форм реализации инвестиции для предприятий является лизинг.

Под лизингом понимается долгосрочная специфическая аренда машин, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества производственного назначения. Данная форма финансирования капиталовложений дает возможность лизингополучателю (пользователю):

- *получить необходимые товары без значительных единовременных затрат;*
- *избежать потерь, связанных с моральным и физическими старением средств производства,*
- *уйти от разбухания налогооблагаемого имущества (основного оборудования, учитываемого на балансе). В данном случае под "разбуханием" имущества следует понимать увеличение соответствующих статей баланса, что снижает коэффициенты ликвидности и маневренности компании и в конечном счете приводит к снижению ее привлекательности как заемщика.*
- *ускорить начало эксплуатации зданий, машин и оборудования;*
- *при необходимости получить льготы, свойственные режиму временного ввоза;*
- *сохранить соотношение заемных и собственных средств;*
- *применить ускоренную амортизацию.*

Лизинг имеет свои преимущества и для других участников лизинговых операций, в частности для арендодателей (лизинговых компаний) и продавцов имущества. В качестве лизингодателя может быть использована Финансовая лизинговая компания (контролируемая структура)..

Лизинг имеет ряд очевидных преимуществ, которые заключаются в следующем.

По сравнению с закупками за счет собственных средств.

1. Использование лизинга позволит получить и использовать необходимое оборудование, не отвлекая из оборота и не замораживая на длительный срок в основных средствах собственные денежные активы (оборотные средства).

2. При лизинге выкуп лизингополучателем основных средств в собственность производится в основном через лизинговые платежи за счет последующей выручки, поступающей от использования этих основных средств.

3. Поскольку лизинговые платежи в полном объеме включаются в себестоимость реализованной продукции, использование лизинга позволяет осуществлять капитальные вложения в основные средства не за счет чистой прибыли, а за счет себестоимости.

По сравнению с закупками за счет кредитов банка.

1. Если при кредитовании от заемщика требуется первоначальное наличие соответствующего обеспечения суммы кредита и процентов по нему (залог имущества, гарантии, поручительства и др.), что влечет дополнительные расходы заемщика, то при лизинге сам предмет лизинга находится в собственности кредитора (лизингодателя), что снижает уровень требований банка к обеспечению кредитов.

2. Если при банковском кредитовании выплата процентов за полученный кредит производится в основном за счет собственных денежных средств (очищенных от налога на прибыль), то при использовании лизинга приобретение основных средств фактически производится за счет себестоимости реализованной продукции, что дает прямую экономию фактических затрат (в основном по платежам по налогу на прибыль) в размере до 10 процентов по сравнению с банковским кредитованием.

Компания может также продавать оборудование заказчикам через лизинг, то есть быть поставщиком. Это позволит:

- *минимизировать риски неплатежей при рассрочках в оплате оборудования, так как оплату за объект сделки и гарантии берет на себя лизинговая компания;*
- *ускорить расчеты за продаваемое оборудование, так как продавец оборудования получает плату за оборудование сразу от сво-*

ей лизинговой компании, которая для этого привлекает внешние кредитные ресурсы;

- *расширить круг потенциальных заказчиков оборудования в связи с тем, что лизинг есть форма долгосрочного кредитования заказчиков при максимально надежном обеспечении. В число лизингополучателей войдут те, кто не нуждается в постоянном владении оборудованием или не может приобрести оборудование в собственность, а также те, кто хочет сначала апробировать технику в деле.*

Международный лизинг. Наряду с проведением лизинговых операций в пределах России, можно проводить их и за рубежом. Необходимое оборудование может быть закуплено Финансовой лизинговой компанией с последующей передачей его предприятию на условиях лизинга, а средства, необходимые для закупки оборудования, могут быть привлечены как в пределах РФ, так и на западном рынке капиталов. Следует отметить, что международный лизинг оборудования имеет ряд существенных преимуществ по сравнению с обычным приобретением оборудования по импорту.

Выводы. Использование лизинга в финансово-хозяйственной деятельности позволит:

- *экономить на платежах в бюджет по налогам;*
- *финансировать вновь создаваемые предприятия за счет внешних и собственных источников, не теряя прямого и эффективного контроля за их деятельностью и извлекая дополнительную прибыль за счет деятельности лизинговой компании - дочерней структуры предприятия;*
- *улучшить структуру баланса и финансовые показатели компании, в том числе за счет улучшения качества оборотных средств, ускорения оборачиваемости чистых активов, повышения коэффициентов текущей ликвидности, маневренности компании и др., что приведет к повышению кредитного рейтинга компании и увеличению рентабельности;*
- *повысить эффективность управления денежными и имущественными потоками компании.*

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ С УЧЕТОМ НОВОЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

В. П. Герасенко, Е. Ф. Ефименко
Гомельский кооперативный институт,
г. Гомель, Республика Беларусь

В системе потребительской кооперации находит практическое применение сложившаяся годами стационарная система показателей хозяйственной деятельности. Действующие показатели стимулируют работу основных звеньев потребкооперации в целом. К тому же система показателей должна быть приведена в соответствие с новой системой национального счетоводства.

По мнению авторов экономические показатели функциональных подразделений аппарата управления необходимо привести в соответствие с меняющимися условиями хозяйствования, увязать целевую ориентацию отделов и служб с конечными результатами производственно-торговой деятельности отрасли.

Экономическая цель основных звеньев потребкооперации должна трансформироваться применительно к специфике конструкторских, технических, технологических, снабженческих, производственных, сбытовых и других подразделений, а затем конкретизироваться в системах экономических показателей, которые учитывают специфику работы этих звеньев. Существует, таким образом, единая система целей, пронизывающая производственные и торговые предприятия и организации от вершины до основания.

В данном случае речь идет о целесообразности использования элементов хозрасчетного механизма в работе отделов и служб.

Переход на хозяйственный расчет отделов и служб возможен во всех звеньях потребкооперации.

Сложность организационной структуры управления основного звена, различное функциональное назначение его подразделений, их связь с процессами обеспечения производства всеми видами ресурсов и услуг, изготовления и сбыта продукции, хозяйственного обслуживания, - все это свидетельствует о необходимости использования элементов хозяйственного расчета не только в производственных звеньях, но и в подразделениях аппарата управления.

Формирование производственных задач происходит не только в сфере собственного производства. В полной себестоимости продукции заметное место занимают издержки сфер снабжения и сбыта, имеющие тенденцию роста. Воздействие на них посредством хозрасчетного механизма является важной предпосылкой рационального использования всех видов ресурсов, снижения в этих сферах совокупных издержек. Из этого следует, что *в область хозрасчетных отношений должны быть вовлечены снабженческая и сбытовая службы основного звена, взаимодействующие с внешней средой и производственными подразделениями потребкооперации и непосредственно влияющие на процесс формирования соответствующих групп издержек.*

Объективной предпосылкой хозрасчетной ориентации отделов и служб является *непосредственное их возникновение практически на все стороны работы производственных и торговых подразделений, связанные с использованием ресурсов, созданием материально-вещественных результатов, реализацией продукции*. Именно они определяют основные режимы снабженческой, производственной, сбытовой и других видов деятельности. Эти режимы, характеризующиеся различными значениями входов и выходов, по-разному влияют на эффективность использования основных средств, материальных, топливно-энергетических, трудовых и денежных ресурсов, создают различные материально-вещественные и иные количественные и качественные результаты.

Решая задачу усиления хозрасчетного начала во внутрипроизводственном управлении экономикой предприятия (торговой организации), правильнее всего исходить из следующей принципиальной посылки: *в деятельности отделов и служб могут успешно использоваться лишь те реально "работающие" принципы хозяйственного расчета и элементы его механизма, которые согласуются с экономическими целями управленческих подразделений.*

Этот вывод имеет, на наш взгляд, важное значение. Он определяет методологическую направленность всех последующих теоретических и практических решений, касающихся исследования принципов использования хозрасчетного механизма, отбора тех или иных его элементов, анализа существующей практики и ее совершенствования.

Думается, что для внутрипроизводственного хозрасчета в целом могут быть приемлемы следующие, сформулированные в литературе принципы:

- закрепление за производственными и торговыми подразделениями основных и оборотных производственных фондов, определение норм их использования;
- установление подразделениям плановых заданий в соответствии с их функциями и производственными возможностями;
- предоставление подразделениям оперативно-хозяйственной самостоятельности в маневрировании производственными ресурсами, в выборе путей и методов выполнения плановых заданий;
- учет и контроль деятельности коллективов подразделений, систематическое сопоставление фактических издержек и результатов производства по установленному кругу показателей с плановыми и нормативными величинами, с собственными результатами предыдущих периодов, результатами работы других подразделений в целях правильной оценки и выявления внутрипроизводственных резервов;
- установление ответственности за упущения в производственной (торговой) деятельности путем возмещения ущерба, нанесенного подразделениями предприятия (организации) друг другу;
- введение эффективной системы экономического стимулирования подразделений за успешное выполнение заданий, ритмичность производства и реализации, экономию сырья и материалов, повышения производительности труда, улучшения качества продукции, наиболее эффективное использование производственных фондов.

Современный этап интенсификации экономики предъявляет новые требования к формам и методам прогнозирования и планирования. Ускорение научно-технического прогресса диктует необходимость ориентации планов-прогнозов на быстрое изменение номенклатуры производимой продукции, состава оборудования, технологии, определяет необходимость их гибкости, резко повышает значение оперативного регулирования. Система плановых показателей должна нацеливать коллективы на приведение в действие интенсивных факторов развития, связанных с лучшим использованием техники, материально-энергетических и других ресурсов.

В общем, система плановых показателей отделов и служб представляет собой содержательную количественную характеристику целей, которые должны быть достигнуты основными звеньями потребкооперации и их подразделениями в области производства и реализации продукции, использования ресурсов и снижения издержек производства. В этом своем значении

она является изначальным элементом хозрасчетного механизма, определяющим общую направленность экономической деятельности и конкретные пути ее осуществления, побуждающим коллективы к реализации цели.

Исключительно важным, скорее решающим элементом хозрасчетного механизма является *система материального стимулирования и ее наиболее подвижная, гибкая часть - премирование*. С помощью премий повышается личная заинтересованность работников самых разных категорий в выполнении планов производства, роста производительности труда, рациональном использовании материальных, трудовых, топливно-энергетических ресурсов.

Решение проблемы развития производства во многом определяется способностью системы стимулирования быстро реагировать на экономические цели, способностью ориентировать коллективы хозрасчетных подразделений на их реализацию.

Системы плановых показателей материального стимулирования и материальной ответственности должны быть органически взаимосвязаны и четко взаимодействовать друг с другом в направлении достижения тех конкретных целей, которые стоят перед отделами и службами предприятий.

Соответствие хозрасчетного механизма системным свойствам отделов и служб может быть достигнута лишь тогда, когда интерпретация целей в показателях, санкциях и стимулах создает условия для целенаправленной их деятельности.

Предлагаемый хозяйственный механизм должен чутко реагировать на все те изменения, которые происходят в хозрасчетных подразделениях в связи с совершенствованием их внутреннего устройства и под воздействием внешней среды. *Соответствие хозрасчетного механизма системным свойствам отделов и служб представляется нам исключительно важным, может быть даже решающим фактором эффективного использования его элементов в деятельности этих подразделений.*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Р. Б. Ивуть

*АТФ, Белорусская государственная политехническая академия,
г. Минск, Республика Беларусь*

Успешное решение вопросов, связанных с выходом экономики республики из кризисного состояния, не возможно без осуществления комплекса взаимосвязанных научно-технологических, производственно-экономических и управленческих факторов эффективного освоения производством результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Вместе с тем, в условиях переходного периода осуществление структурной перестройки экономики Беларуси, имеющей весьма ограниченные сырьевые и энергетические ресурсы, возможно лишь через инновационный процесс. Интенсификация данных процессов обеспечит конкурентоспособность производимой продукции и увеличит национальный доход государства.

В то же время проведенные исследования свидетельствуют о нерешенности данной проблемы в стране. Можно утверждать, что интеллектуальный потенциал государства используется недостаточно, и наша республика теряет его в последние годы по многим направлениям. В настоящее время значительно снижается результативность НИОКР, возникли трудности в сфере подготовки научных кадров, не проводится целый ряд необходимых фундаментальных исследований. Это прежде всего связано с тем, что доля расходов на НИОКР в составе национального дохода сократилась в течение последних пяти лет в 2,7 раза, а в валовом внутреннем продукте - в 3 раза.

Наиболее тревожное явление в экономике Беларуси - отставание от развитых стран по уровню технико-экономического развития. С завершением структурной перестройки мировой экономики на стыке IV и V технологических укладов положение нашей республики в международном разделении труда значительно ухудшилось. Груз устаревших

производственных мощностей, гипертрофированное развитие отдельных отраслей, низкая конкурентоспособность основной части промышленной продукции, затрудняют интеграцию страны в мировую экономику, заставляют идти на неэквивалентный экономический обмен.

Ключ к выходу из сложившейся ситуации - создание экономико-правовых, организационных и других условий, обеспечивающих ускоренную разработку и освоение новой конкурентоспособной продукции и современных экологически чистых, безопасных, энерго- и ресурсосберегающих технологий и на этой основе - структурную перестройку и развитие экономики республики.

Для обеспечения реализации этих мероприятий разработана Программа развития научно-инновационной деятельности, рассмотренная и одобренная Кабинетом Министров РБ 26 февраля 1996 г. Однако нормативно-правовая база и основные элементы инфраструктуры инновационной деятельности так и не разработаны до настоящего времени, вследствие корректировки развития политических и экономических процессов в республике. Вследствие этого - технологический кризис продолжает усугубляться и отрицательно воздействует на трансформацию технологической структуры национальной экономики.

Чтобы преодолеть сложившиеся негативные тенденции и решить задачу скорейшего выхода на соответствующие мировому уровню рубежи по технологичности и эффективности производства, необходимо реализовать четыре важнейших структурно ориентированных направления государственной инновационной политики.

Во-первых, следует сознательно разрушить технологические цепи третьего технологического уклада и провести реконструкцию составляющих их производственных процессов. Реализация данного процесса предполагает ликвидацию технологической многоукладности экономики и связанных с ней диспропорций, фактически блокирующих технико-экономическое развитие страны.

Во-вторых, избирательное развитие производств четвертого технологического уклада с целью наиболее эффективного насыщения спроса в их продукции.

В-третьих, высокоизбирательное, ориентированное на накопление конкурентных преимуществ и развитие производств пятого технологического уклада, который в развитых странах уже вступил в фазу роста, характеризующегося высокими и устойчивыми темпами развития про-

изводства. Глобальный характер развития этого уклада и почти критический уровень технологического отставания Беларуси в развитии базисных производств предопределяет это как наиболее эффективное направление селективной инновационной политики в данной области.

В-четвертых, создание инновационных предпосылок для опережающего развития базисных технологий шестого технологического уклада которые могут быть как материально-вещественными, включающими высокий уровень развития современной информационной и транспортной инфраструктуры, промышленности, сферы услуг и т.п., так и интеллектуальными, включающими высокий уровень образования населения, развитие научных исследований, культуры и т.д.

Решение этих проблем потребует социально-экономической переориентации научно-технического потенциала, селективно-избирательной инновационной политики. Очень важно здесь преодолеть разрыв между научно-технической и инвестиционной политикой, сохранить фундаментальную науку и высокие технологии, имеющиеся в оборонном комплексе. Следует также заново оценить структуру внешних научно-технических связей Беларуси и ее участие в международном разделении научного труда.

Не менее важным является создание благоприятных условий для повышения активности негосударственных инновационных фирм, организации академической и вузовской науки. Крупные вузы должны стать основой формирования научных и технологических парков, инновационных центров, инкубаторов, т.е. структур, позволяющих более тесно интегрировать науку и производство, а главное - доводить научные идеи до стадии разработки новых технологий с последующей коммерческой реализацией.

В сложившейся экономической ситуации государство должно взять на себя формирование стартовых условий для финансового обеспечения инновационной политики страны.

Предполагается, что оперативное принятие решений по экономическому стимулированию инновационных процессов в производственной и научно-технологической сферах позволят в ближайшие годы затормозить и остановить спад в области НИОКР, а также создать предпосылки для инвестиций в экономику республики.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ

Н. М. Соловей

НИЭИ Минэкономики,

г. Минск, Республика Беларусь

Выполненные во многих странах, в том числе и под эгидой международных организаций (ЮНЕСКО, ОЭСР) исследования показали, что для успеха экономической политики необходимо перенесение центра внимания государственного управления на инновационный процесс в целом (что не исключает внимания к отдельным его стадиям), на обеспечение трансфера технологий от науки к производству. Наука рассматривается как начальный этап инновационного процесса, как источник (хотя и не единственный) появления новых инновационных идей и условия их реализации. В конечном счете достижения науки только в том случае принесут обществу пользу, если они будут использованы в производстве.

Глубочайшая интеграция мирового хозяйства непосредственным образом затронула сферу новых технологий и инноваций.

Решающее значение интеллектуальных факторов в обеспечении устойчивого социально-экономического развития и надежной системы национальной безопасности обуславливает необходимость рассматривать вариант интенсивного развития инновационного потенциала как необходимый. Такой подход основывается на официально провозглашенной руководством страны политической стратегии динамичного развития *социально ориентированной рыночной экономики на базе самых современных технологий*. Она также согласуется с предпринимаемыми в настоящее время мерами в области поддержки науки, прежде всего в организациях промышленности, создания условий для разработки и использования новых и высоких технологий, развития лизинга высокотехнологичного оборудования, реформирования системы образования, подготовки специалистов за рубежом, развитием инновационного законодательства на основе Указа Президента Республики Беларусь "О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях".

Исследования и разработки. Научно-технический потенциал Беларуси существенно ориентирован на нужды промышленности. Около половины научно-технических работ выполняется непосредственно в ор-

ганизациях и на предприятиях этой отрасли. Только в системе Минпрома работает 48 самостоятельных исследовательских и конструкторско-технологических организаций, ряд крупных конструкторских бюро в составе промышленных предприятий. С учетом деятельности Национальной академии наук Беларуси и высших учебных заведений доля исследований и разработок для промышленности составляет не менее 65-70%, не считая такой непосредственно связанной с ней проблемы, как экология.

В настоящее время научно-технический потенциал Беларуси, значительно ослабленный в результате кризиса, стоит перед необходимостью серьезных трансформаций, связанных с изменением его роли в экономике Беларуси как самостоятельного независимого государства, по сравнению с практиковавшимся в бывшем СССР территориальным разделением труда, в том числе и в области научно-технической деятельности. Наука и образование страны должны принять на себя основную нагрузку и ответственность в обеспечении технологического прогресса и конкурентоспособности экономики, в первую очередь промышленности, как условия устойчивого развития.

В этой связи затраты на исследования и разработки уровня 1996-1997 гг. оцениваются как минимальные. Наукоемкость ВВП составила в 1996 г. 0,9% против 2,4% в 1990 г. По экспертным оценкам, она должна поддерживаться на уровне как минимум 2% при одновременном росте ВВП, то есть в стабильных экономических условиях. В развитых странах в период замедления экономического роста 80-х годов затраты на исследования и разработки увеличивались, и наукоемкость ВВП достигала 3%. В настоящее время она находится в среднем на уровне 2,4-2,5%. Очевидно, что вхождение в мирохозяйственные связи обеспечивается адекватным уровнем затрат на исследования и разработки.

К 2005 г. намечается довести наукоемкость ВВП до 1,4-1,5%, что с учетом роста последнего определяет рост затрат на исследования и разработки примерно в 2,5-3 раза к уровню 1996 г. При этом доля НИОКР, выполняемых в промышленном комплексе, увеличится до 52-55%, по сравнению с 48,2% в 1996 г. и 59,8% в 1997 г.. Преимущественный рост затрат на НИОКР промышленности обусловлен прежде всего ориентацией на высокотехнологичные производства. К 2015 г. наукоемкость ВВП должна составить не менее 2,7%, возможно 3%, что обусловлено необходимостью постоянно поддерживать ресурсосберегающий тип производства и высокую конкурентоспособность экономики.

Одной из главных проблем повышения конкурентоспособности промышленной продукции является обеспечение ее соответствия международным стандартам. Государственная политика в области *стандартизации, метрологии и сертификации* направлена на повышение эффективности реформирования промышленного комплекса Республики Беларусь и обеспечения устойчивого его функционирования.

Литература

1. Васин В.А., Миндели Л.Э. Стратегия конкурентоспособности и проблемы научно-технической политики России. М. ЦИСК, 1994.
2. Лесникович А., Гришанович А. Шаг в будущее // Беларуская думка, 1997, №3
3. Серегин В.П., Степанов В.П., Халевинская Е.Д. Современный взгляд на иностранные инвестиции в России. М.: Марин инжиниринг сервис, 1994.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А. Г. Проровский, А. В. Харитонович

*Экономический факультет, БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь*

Опыт работы на инновационном рынке Центра по трансферу технологий при БПИ показал ряд особенностей, присущих маркетинговой деятельности таких структур. Инновационный рынок - специфический рынок. При проведении маркетинговых исследований необходимо их учитывать по сравнению с традиционным рынком:

1. Высокая динамичность рынка нововведений;
2. Малая эластичность рынка: ценовая политика оказывает ограниченное влияние на успешную коммерциализацию новшества;
3. Ограниченность рыночного пространства;
4. Отсутствие на рынке инноваций на начальном этапе прямого конкурента.

Стандартными стадиями маркетингового исследования инновационными структурами являются: выявление проблем и формулирование целей исследований; отбор источников информации; сбор информации; анализ собранной информации; представление полученных результатов.

На первом этапе необходимо четко сформулировать проблему, стоящую перед инновационным предприятием и цель маркетингового исследования. По своему характеру цели маркетингового исследования могут быть: поисковыми, описательными, экспериментальными, комплексными.

Поисковые исследования предполагают сбор данных, которые могли бы выдвинуть гипотезу о причинах тех проблем, с которыми сталкивается предприятие.

В процессе описательного исследования собирается дополнительная информация, касающаяся определенных факторов.

Экспериментальные исследования предусматривают проверку гипотезы о наличии какой-то причинно-следственной связи между параметрами рынка и параметрами продукции фирмы.

Потребность в комплексном маркетинговом исследовании возникает на стадии возникновения инновационного предприятия или существенной диверсификации его деятельности.

Конкретными целями маркетингового исследования инновации могут быть:

- изучение реакции потенциальных потребителей на нововведение;
- определение емкости рынка инновации;
- изучение конкурентов;
- исследование потребительских мотиваций и средств рекламы;
- изучение стратегии стимулирования сбыта;
- выявление возможностей выхода на международные рынки научно-технической продукции.

На втором этапе отбираются источники информации, необходимые для проведения маркетингового исследования.

При исследовании рынка инноваций используют следующие виды источников информации: статистические сборники; справочные издания; отчеты субъектов хозяйствования; научно-технические журналы; патентная информация; отчеты о научных конференциях; реклама конкурирующих предприятий; банки данных как на магнитных носителях (дискеты, лазерные диски и т.д.), так через компьютерные сети; приобретение товаров конкурентов; информация со специализированных выставок.

При исследовании рынка наукоемкой продукции нельзя обойтись без сбора так называемой первичной информации. Для этого используются следующие методы:

- наблюдение – предполагает непосредственное наблюдение исследователем за процессом реализации и эксплуатации нововведения у потребителя;

- эксперимент – применим тогда, когда у исследователя уже есть гипотеза относительно причинно-следственных связей в изучаемом объекте;

- опрос – непосредственно опрашиваются потенциальные потребители по интересующему исследователя вопросу.

Далее собранная информация обрабатывается с использованием статистических методов и математических моделей, способствующих принятию оптимальных маркетинговых решений. К методам статистической обработки относятся: регрессионный, корреляционный, факторный дискрепантный, кластерный анализ и т.п. Используются специальные математические модели маркетинговой направленности: оценка конкурентоспособности инновации, расчет доли рынка, расчет базовой цены, оптимизация прибыли, разработка рекламного бюджета.

В настоящее время представленная схема маркетинговых исследований реализуется в центре трансфера технологий при изучении регионального рынка новых строительных технологий, передаваемых из Германии.

Литература:

1. Молчанов Н.Н. Инновационный процесс: организация и маркетинг, Санкт-Петербургский университет.

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ НА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ ПРИ ТРАНСФЕРЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Н. П. Пойта

*Экономический факультет, БПИ,
г. Брест, Беларусь.*

Темпы экономического развития предприятий зависят от активности в ведении инновационной политики. Вполне закономерно, что с развитием общественного производства возрастает роль научно-технического прогресса, который становится едва ли не единственным источником роста национального дохода, в особенности в условиях Беларуси.

Научно-техническое сотрудничество с зарубежными фирмами и организациями, выполнение для них определенной доли научных исследований в обмен на материально-техническое оснащение и развитие опытно-экспериментальной базы науки, осуществляет Трансфер Центр Технологий, открытый в БПИ. Это, пожалуй, наиболее эффективный путь ускоренного развития наукоемких, высокотехнологичных отраслей и производств.

Изобретение обладает потребительской стоимостью, хотя и не выраженной. Стоимость изобретения определяется финансовыми и трудовыми затратами на его разработку и реализацию. На цену изобретения, кроме его стоимости, влияют:

- прибыль предприятия, осваивающего выпуск новой продукции, либо использующего изобретение для собственного производства;
- прибыль организации-разработчика, получаемая после реализации изобретения;
- положительный эффект, получаемый в результате использования изобретения.

Определить цену научно-технической продукции чрезвычайно важно, так как для Республики Беларусь реализация научно-технических разработок может стать выходом из сложившейся тяжелой экономической ситуации. Научно-технический потенциал РБ достаточно высок и, следовательно реализация научных разработок за рубеж может стать мощным каналом пополнения валютного запаса страны.

Для того, чтобы спрогнозировать рыночную цену научно-технического изобретения, необходимо проанализировать:

- норму и массу прибыли;
- затраты на освоение в производстве;
- технико-экономические параметры аналогичных зарубежных разработок;
- затраты на научно-исследовательские работы;
- условия платежа;
- степень новизны товара;
- предполагаемый жизненный цикл изобретения;
- возможность снижения издержек на единицу продукции по мере увеличения объемов производства;
- монопольное положение на рынке.

Для того, чтобы экономически обосновать цену научно-технической продукции, необходимо рассчитать:

- минимальный уровень цены, назначаемый разработчиком. Он определяется себестоимостью научно-технической продукции и минимальным уровнем рентабельности.
- максимальный уровень цены заказчика. Он определяется величиной ожидаемой или фактической прибыли заказчика от использования научно-технической продукции на производстве и объемом применения научно-технической продукции.

Для реализации научно-технического изобретения необходимо определить окончательный уровень договорной цены, который согласуется разработчиком и заказчиком. Для решения этого вопроса Кудашов В.И. предлагает проводить расчеты, используя долю разработчика в прибыли (α):

- если доля постоянная:

$$C_d = \alpha \sum_{t=t_1}^{t_2} P_t A_t, \text{ где}$$

C_d - цена договорная;

P_t - удельная ожидаемая или фактическая прибыль заказчика в t -ом году эффективной реализации результатов разработки;

A_t - объем применения научно-технической продукции в t -ом году;

t_1 ; t_2 - период эффективного использования результатов.

- если доля прогрессивно убывающая на протяжении периода эффективной реализации разработки:

$$C_d = \sum_{t=t_1}^{t_2} \alpha P_t A_t.$$

В договоре могут предусматриваться как поощрительные надбавки за высокоэффективную научно-техническую продукцию, так и скидки к договорной цене в случае не достижения технико-экономических параметров, срыва сроков выполнения работ.

Литература:

1. Кудашов В.И. "Научно-технические нововведения." Мн., 1993.
2. Тарасов В.И. "Теория цены на новую технику." Мн., 1989.
3. Твисс Б. "Управление научно-техническими нововведениями." М., 1989.

ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НОВОЙ ТЕХНИКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. И. Терещенко

*Международный институт менеджмента,
г. Минск, Республика Беларусь*

Прогнозирование технико-экономических показателей (ТЭП) новой техники осуществляется при:

- формировании планов повышения конкурентоспособности предприятия и создания новой техники;
- разработке, производстве и применении на предприятиях новых машин, оборудования;
- выдаче технического задания на создание образца новой техники, обеспечивающей конкурентоспособность предприятия.

Переходными принципами прогнозирования ТЭП является системность, комплексность, относительная самостоятельность, вероятность, альтернативность (многовариантность), непрерывность.

Основными этапами прогнозирования ТЭП новой техники являются: составление задания на разработку прогноза; поиск закономерностей процесса развития ТЭП; исследование перспективных направлений научно-технического прогресса используемой техники; оценка ожидаемой экономической эффективности прогнозных вариантов, выбор варианта новой техники.

Задание на разработку прогноза составляется на основе результатов анализа технико-экономического уровня данного вида объектов техники, а также выполняемых научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ в области разработки новой техники, анализа передовых достижений в отечественной и зарубежной практике.

При осуществлении поиска закономерностей процесса развития ТЭП вначале на качественном уровне изучаются научные и технические закономерности, технологические принципы, конструктивные решения и т.д., которые использовались в прошлом и применяются в настоящее время при создании и производстве эксплуатируемой техники. Затем формируется перечень прогнозируемых ТЭП и анализируется их динамика.

Из множества технических показателей, характеризующих новую технику, прогнозированию подлежат лишь те, которые необходимы для оценки технико-экономического уровня и выполнения технических, экономических и социальных требований, предъявляемых к новой технике. Процесс формирования прогнозируемых показателей включает:

- а) сбор, систематизацию, обработку и анализ ретроспективной информации;
- б) определение формы взаимосвязи технических показателей между собой и с экономическими показателями;
- в) ранжирование технических показателей по степени их влияния на показатели технического уровня или экономической эффективности новой техники и отбор существенно влияющих показателей.

Для определения формы взаимосвязи технических и экономических показателей необходимо:

- а) проанализировать иерархическую структуру конструкции, функциональную схему, другие схемы; составить перечень технических показателей объекта в целом и всех его узлов, деталей, механизмов; выделить главный показатель, основные, вспомогательные, указать группу показателей, которые независимы во времени, регламентируются или ограничиваются нормативными документами, установлены заранее;
- б) выявить связи между показателями узлов и деталей, между исследуемым объектом и внешним объектом;
- в) построить математические модели взаимосвязи технических показателей между собой, между экономическими и техническими показателями;
- г) изучить характер динамики технических и экономических показателей; выявить тенденции, их количество и продолжительность действия; выявить факторы, вызвавшие изменения тенденций; определить доминирующую тенденцию и, наконец, разработать математические модели развития показателей.

Выявленные тенденции развития технических показателей для каждого конкретного вида техники с учетом требуемой точности решения, полноты и достоверности исходных данных, отражения наиболее существенных связей и т.д. представляются в виде математических моделей развития.

Ранжирование независимых переменных по степени их влияния на искомый показатель производится с помощью формальных критериев (коэффициентов эластичности, функций чувствительности и др.) и

контролируется экспертами. Применение того или иного критерия ранжирования зависит от вида функциональной связи между показателем и определяющими переменными.

Для определения возможных направлений научно-технического прогресса при исследовании перспектив развития используемой техники применяются следующие методы прогнозирования: экстраполяция, анализ патентной документации и научно-технической информации, экспертные оценки. Комбинированное применение перечисленных методов повышает достоверность прогнозных оценок ТЭП новой техники.

Оценка ожидаемой экономической эффективности прогнозных вариантов новой техники осуществляется на основе расчетов экономических показателей.

Для принятия решения о целесообразности реализации прогнозируемого варианта новой техники проводится оценка требуемых ресурсов.

ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ЗАДАЧИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Н. И. Богдан

*Финансово-экономический факультет,
Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Промышленная политика любой индустриально развитой страны предполагает активное воздействие государства на формирование целостной системы регулирования экономики, сочетающей государственные и негосударственные институты самоорганизации экономической деятельности.

Современный этап развития экономики требует придать промышленной политике государства инновационную направленность. Необходимость этого вытекает из глобализации рынков, насыщения общества новыми технологиями, следовательно, необходим механизм организации их использования. Быстроменяющееся предложение из-за сокращения жизненного цикла продукта поменяло поведение потребителей. Рыночный цикл сокращается быстрее, чем цикл возникновения продукта (развитие продукта от идеи до его появления), что требует быстрой окупаемости инноваций. В этих условиях смысл промышленной политики состоит в селективном государственном вмешательстве с целью реализации при-

оритетов национальной структурной политики. При этом следует, на наш взгляд, выделить два аспекта: стратегический и тактический.

Стратегическое целеполагание промышленной политики включает, во-первых, определение стратегических приоритетов. Важным критерием здесь является развитие и задействование инновационного потенциала страны, обеспечивающего конкурентные преимущества отечественной продукции и технологии на мировом рынке. В этой связи целесообразна государственная поддержка создания и развития в Беларуси центров трансфера технологий. Под трансфером технологий понимается процесс внедрения опытно-конструкторских и опытно-технологических разработок в производство. Наиболее развиты теоретические основы и практика этого процесса в ФРГ, где их более 400. Создание такого центра предполагается в Минске [1]. Однако этого недостаточно, целесообразна государственная политика создания таких центров в регионах республики, что обеспечит развитие малого инновационного бизнеса, ибо его функционирование возможно только в условиях хорошо налаженной инфраструктуры и системы коммуникаций. Во-вторых, стратегическое целеполагание требует концепции реструктуризации секторов промышленности для выявления приоритетных отраслей и производств, моделей отраслевой организации.

Проведенный нами анализ социально-экономического развития Витебской области показал, что наибольшая отдача от используемых ресурсов, в частности такого их вида как трудовые, наблюдается в промышленности, строительстве и транспорте, коэффициенты соотношения доли прибыли и доли занятых для которых соответственно составили 2,1; 1,91; 1,46. При этом, для промышленности Витебской области этот коэффициент в течение всего анализируемого периода (1992 - 1995 гг.) был выше общереспубликанского. Результаты исследования позволяют выделить полосу роста, включающие не только ключевые отрасли, обладающие потенциалом для саморазвития, но и ряд отраслей, способных оказать эффект мультипликации.

Важнейшей компонентой промышленной политики является задача определения инвестиционных ресурсов, которые могут быть мобилизованы для ускорения продвижения нововведений по всем стадиям инновационного цикла. Мобилизация инновационных ресурсов предполагает разработку механизма "связывания" сбережений и аккумуляирования бюджетных средств, резервных фондов предприятий и средств населения. Впервые в плане 1998 г. выделен бюджет развития. Его смысл - в

объединении государственных средств и частного капитала для финансирования реализации инвестиционных проектов.

Размер государственной поддержки по прошедшим конкурсным отбор проектам будет устанавливаться в зависимости от категории проекта. Будут предоставляться гарантии банкам по возвращению вложенных кредитных ресурсов в случае срыва проекта. Предполагается, что реализация бюджета развития позволит привлечь в реальный сектор 50 трлн. руб., что составляет 60% инвестиционной программы 1998 г.

Использование средств бюджета развития предполагает разработку положения об инвестиционных конкурсах и критериях отбора. На наш взгляд использование ресурсов должно быть основано на инновационной направленности проектов в области высоких технологий.

Между тем, система индикаторов инновационной деятельности разработана слабо. Статистика не отражает ни потоки нововведений, ни использование их различными субъектами хозяйствования. Следовательно, для реализации инновационной направленности промышленной политики необходимо создать систему таких индикаторов. При этом необходимо отметить, что индикаторы для государства и институциональных инвесторов различаются, так как цели государства могут отличаться от целей предпринимателей, реализующих собственную инвестиционную политику.

В целом, перспективы Беларуси в инновационной политике будут определяться согласованностью и преемственностью краткосрочных и долгосрочных задач в рамках общей стратегии.

Литература

1. Белорусская деловая газета, 1998 г., №7, стр. 10.

ИНЖЕНЕРНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМАХ

А. И. Рубахов, А. Г. Проровский

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Развитие научно-технического прогресса в субъектах хозяйствования порождает экономические сдвиги по двум направлениям, которые должны учитываться при формировании научно-технических прогнозов:

В организационных системах под влиянием научно-технического прогресса происходят структурные сдвиги, определяемые изменениями в материально-технической базе. Например, создание новых видов конструкций ведет к реконструкции производства на заводах стройиндустрии, к строительству новых цехов и предприятий, к приобретению новых видов строительных машин, механизмов, технологической оснастки, к созданию новых специализированных подразделений в организациях (строительные управления, комбинаты, участки, бригады). Все это требует адекватных потоков технологий, т.е. их трансфера.

Научно-технический прогресс создает базу для изменения эффективности производства, что требует разработки показателей эффективности, нормативов сокращения затрат труда, материалов, энергии, технических ресурсов на единицу готовой продукции и единицу объема строительно-монтажных работ с применением новой продукции. Это означает, что трансфер должен быть эффективным.

Таким образом, взаимосвязь экономических параметров с научно-техническими прогнозами дает возможность сформировать тенденции развития системы взаимоувязанные как по экономическому состоянию, так и по внедрению нововведений. В строительном комплексе важную роль приобретает инженерное прогнозирование, широко используемое при проектно-конструкторской подготовке производства, в опытно-конструкторских работах. Инженерное прогнозирование осуществляется обычно на стыке научно-технических разработок и проектно-конструкторских работ, где определяются возможные количественные и качественные изменения в разрабатываемых архитектурно-строительных решениях с учетом современных тенденций. В строительных системах инженерному прогнозированию подвергаются архитектурно-планировочные решения, конструкции, изделия, материалы, технологические процессы на предприятиях стройиндустрии и на стройплощадке, оборудование, строительные машины, механизмы приспособления. Таким образом, трансферу технологий должно предшествовать инженерное прогнозирование.

Инженерное прогнозирование в интегрированной строительной системе с учетом ее сложности и многообразия может быть осуществлено с использованием так называемой эволюционной матрицы (1). При этом предполагается, что для каждого элемента возможно составление динамического ряда, а для системы в целом - матрицы следующего вида:

$$\left\| \begin{array}{cc} a_1(t_0) * a_1(t_1) * a_1(t_2) * \dots * a_1(t_{n-1}) & a_1(t_n) * a_1(t_{n+1}) * \dots * a_1(t_p) \\ a_2(t_0) * a_2(t_1) * a_2(t_2) * \dots * a_2(t_{n-1}) & a_2(t_n) * a_2(t_{n+1}) * \dots * a_2(t_p) \\ \dots & \dots \\ a_m(t_0) * a_m(t_1) * a_m(t_2) * \dots * a_m(t_{n-1}) & a_m(t_n) * a_m(t_{n+1}) * \dots * a_m(t_p) \end{array} \right\| \quad (1)$$

Левый минор матрицы представляет собой аналитическую информацию по годам предшествующим прогнозируемому: от 0 до n-1. Правый минор содержит прогнозную информацию по элементам системы от начала интервала прогнозирования n до окончания - p. Столбцы матрицы характеризуют параметры состояния элементов (a_1, a_2, \dots, a_m), где m - количество учитываемых параметров во времени от начала наблюдений - t_0 до окончания периода прогноза - t_p .

Таким образом для решения задачи инженерного прогнозирования необходимо проделать следующие процедуры:

- выбрать элементы системы, характеризующие ее техническое развитие, например: конструкции, машины, трудовой потенциал и т.д.;

- определить параметры, характеризующие эти элементы (расход материалов, технологичность, затраты ручного труда, уровень механизации и т.п.);

- осуществить прогнозирование параметров и установить их ограничения;

- определить инженерную стратегию развития системы в целом.

Аналогичным образом прогнозируется развитие отдельных архитектурно-строительных систем, например, архитектурно-строительных решений производственных зданий. В этих случаях возникает необходимость параметрической оптимизации строительных конструкций, которая предполагает на основе анализа и прогноза потребностей, возможностей стройиндустрии и строительных организаций по техническим и технологическим условиям разработку каталогов промышленных конструкций и изделий. Под параметрическим рядом понимается совокупность числовых значений основного параметра конструкции, например, длина балки, высота колонны, длина или ширина плиты покрытия и т.п. Основной параметр определяется условиями среды и должен зависеть от потенциала изготовителя. Для прогнозирования строительных конструкций удобнее принимать типоразмерный ряд, еще в качестве основного параметра принимаются размеры изделия. В этом

случае прогнозируются взаимосвязанные параметры - длина и высота фермы, балки; длина и ширина плиты покрытия; перекрытия; длина и ширина стеновой панели; высота и сечение колонны и т.п. Такое прогнозирование позволяет учесть типизацию строительных конструкций.

Если в результате разработки параметрических рядов установлены конструкции, которые по своим параметрам не могут быть приняты к серийному производству, то они переводятся в задел технических идей, где и находятся до появления возможностей принятия их в производство. При построении параметрических рядов необходимо учитывать взаимосвязи строительных конструкций на всем протяжении их жизненного цикла, так как изменение параметров несущих конструкций ведет к адекватному изменению параметров ограждающих элементов.

База данных, полученная при инженерном прогнозировании, является одной из информационных основ принятия решения по трансферу тех или иных технологий. Изучение параметров трансферных технологий позволяет сопоставить их с параметрами прогнозных показателей строительных решений.

Литература:

1. Гмошинский В. Г., Флиорент Г. И. Теоретические основы инженерного прогнозирования, М.: Наука.
2. Рубахов А. И. Управление и научно-технический прогресс в строительстве, Брест.

УТОЧНЕНИЕ ФОРМУЛЫ ЭЛАСТИЧНОСТИ ЗАМЕНЫ ФАКТОРОВ И НАХОЖДЕНИЕ КЛАССА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ С ЗАДАННОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ

А. И. Тузик

*Факультет водоснабжения и гидромелиорации, БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь*

Напомним [1,2], что эластичностью $E_x(y)$ функции $y=f(x)$ относительно переменной x называется предел отношения относительного приращения функции y к относительному приращению независимой переменной x при $\Delta x \rightarrow 0$:

$$E_x(y) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left(\frac{\Delta y}{y} \cdot \frac{\Delta x}{x} \right) = \frac{x}{y} \cdot \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{x}{y} \cdot \frac{dy}{dx} . \quad (1)$$

Эластичность функции показывает приближенно, на сколько процентов изменится функция $y=f(x)$ при изменении независимой переменной на 1%.

Эластичность функции применяется при анализе спроса и предложения [1-5], задачах замены факторов и отыскания производственных функций [5-8]. Например, эластичность спроса y относительно цены x (или дохода x) есть коэффициент $E_x(y)$, определяемый по формуле (1) и показывающий приближенно, на сколько процентов изменится спрос при изменении цены (или дохода) на 1%.

Подчеркнём, что в рыночной экономике судьба предприятия в значительной мере будет зависеть от того, удастся ли ему предугадать вероятное движение цены и верно определить эластичность спроса [5, с.204] .

Перейдём теперь непосредственно к задаче эластичности замены факторов [6, с.220 ; 7, с. 26; 8, с.54]. Существенной особенностью реальных процессов производства является возможность замещения одного фактора другим. Например, при отсутствии экскаватора (стоимость которого составляет часть основных фондов K) для рытья траншеи его можно заменить определённым числом рабочих (увеличив значение фактора L , характеризующего объём трудовых ресурсов), и наоборот. Необходимость замены факторов вытекает из того, что тот или иной ресурс (фактор) может быть дефицитным, откуда появляется стремление заменить его в процессе производства другим, более доступным.

Введём для двухфакторной производственной функции $Y = F(K, L)$ показатели, характеризующие возможность замещения одного фактора другим. Будем считать эту функцию дважды дифференцируемой. Тогда [6, с.220] предельной нормой замены S_K трудовых ресурсов L основными фондами K называется величина

$$S_K = -\frac{dK}{dL} = \frac{\partial F / \partial L}{\partial F / \partial K} . \quad (2)$$

Аналогично вводится показатель S_L , при этом очевидно, что $S_K \cdot S_L = 1$. Для однородной производственной функции

$$F(\lambda K, \lambda L) = \lambda^\gamma F(K, L) = \lambda^\gamma f(K/L) = \lambda^\gamma f(k), \quad k = K/L,$$

где $\lambda > 0$. Число $\gamma > 0$ называется степенью однородности функции F и характеризует [6, с.218] эффект от расширения масштаба производства:

если $\gamma > 1$, то одновременное увеличение всех факторов в λ раз приводит к возрастанию объёма выпуска продукции больше чем в λ раз, т.е. эффект от расширения масштаба производства положителен.

Так как в этом случае $Y = F(K, L) = L^\gamma f(k)$, $k = K/L$, то

$$\frac{\partial F}{\partial L} = L^{\gamma-1} [\gamma f(k) - k f'(k)], \quad \frac{\partial F}{\partial K} = L^{\gamma-1} f'(k).$$

Поэтому из (2) следует, что

$$S_K = \gamma \frac{f(k)}{f'(k)} - k. \quad (3)$$

Отсюда видно, что для однородной функции предельная норма замены зависит только от величины фондовооруженности $k = K/L$.

Отметим, что для функции Кобба–Дугласа $Y = A K^\alpha L^\beta$, $0 < A = \text{const}$, $0 < \alpha < 1$, $0 < \beta < 1$, $\alpha + \beta = 1$, где α и β коэффициенты эластичности по соответствующим факторам [6, с.217], не зависящие от значений самих факторов K и L , величина $S_K = \beta k / \alpha$, т.е. предельная норма замены прямо пропорциональна фондовооруженности, другими словами, чем выше фондовооруженность, тем больше требуется фондов для компенсации одной единицы трудовых ресурсов.

Введём понятие эластичности замены для однородных производственных функций. При изменении показателя k на 1% значение нормы замены S_K меняется на $(k/S_K) \cdot (dS_K/dk)$ процентов. Следовательно, для того, чтобы добиться изменения нормы замены на 1%, необходимо изменить величину фондовооруженности $[(k/S_K) \cdot (dS_K/dk)]^{-1}$ процентов. Данная величина называется эластичностью замены σ_K :

$$\sigma_K^{-1} = \frac{k}{S_K} \cdot \frac{dS_K}{dk}. \quad (4)$$

Нетрудно проверить, что для функции Кобба–Дугласа эластичность замены постоянна и равна 1. Подставляя в (4) выражение для S_K из (3) получим

$$\sigma_K = - \frac{f'(k) [\gamma f(k) - k f'(k)]}{k [(1-\gamma) (f'(k))^2 + \gamma f(k) \cdot f''(k)]}. \quad (5)$$

В аналогичной формуле, приведённой: в [6, с.221], имеются неточности в числителе и знаменателе; в [7, с. 47] имеются неточности в знаменателе. В [8, с.62] соответствующая (5) формула выражена через ча-

стные производные исходной производственной функции, что, на наш взгляд, в некоторых случаях менее удобно, в особенности при решении обратной задачи, когда вместо обыкновенного дифференциального уравнения нужно будет рассматривать уравнение в частных производных.

Введём эластичность замены σ_L первого фактора K вторым фактором L по формуле

$$\sigma_L^{-1} = \frac{k^{-1}}{S_L} \cdot \frac{dS_L}{dk^{-1}}.$$

Нетрудно убедиться, что $\sigma_K = \sigma_L = \sigma$. Если эластичность замены факторов является заданной $\sigma = \sigma(k)$, то нелинейное относительно производственной функции $f(k)$ дифференциальное уравнение (5) сводится к последовательному интегрированию двух дифференциальных уравнений первого порядка с разделяющимися переменными:

$$\frac{dk}{k \cdot \sigma(k)} = \frac{dS_K}{S_K}, \quad \frac{f'(k)}{f(k)} = \frac{\gamma}{k + S_K(k)} \quad (6)$$

Таким образом может быть найден класс функций с заданной эластичностью замены факторов, из которого, учитывая ограничения [6, с.216], может быть выделен подкласс производственных функций с указанным свойством, т.е. решена обратная задача по отношению к рассмотренной в [6–8].

Если эластичность замены факторов постоянна, система (6) решена в [6, с.222], где также проведён анализ её решений с учётом требований к производственной функции [6, с.216]. Отметим, что важнейшим этапом в построении производственной функции конкретного экономико-хозяйственного объекта является выбор конечнопараметрического класса функций от факторов производства [6, с.223]. Ориентиром при этом служат наблюдаемые значения показателей деятельности производственного объекта. Методы построения производственных функций и модели эффективного функционирования производства рассмотрены в [6–8].

Литература

1. Крыньский Х.Э. Математика для экономистов. – М.: Статистика, 1970.
2. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. и др. Высшая математика для экономистов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

3. Колесников А.Н. Краткий курс математики для экономистов. — М.: ИНФРА-М, 1997.
4. Дихтль Е, Хёршген Х. Практический маркетинг. — М.: ВШ, ИНФРА-М, 1996.
5. Лифшиц А.Я. Афанасьева М.И. и др. Введение в рыночную экономику. — М.: Высшая школа, 1995.
6. Ашманов С.А. Введение в математическую экономику. — М.: Наука, 1984.
7. Клейнер Г. Б. Методы анализа производственных функций. — М.: Информэлектро, 1980.
8. Клейнер Г.Б. Производственные функции: Теория, методы, применение. — М.: Финансы и статистика, 1986.

АМОРТИЗАЦИЯ КАК ФИНАНСОВАЯ БАЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И. В. Макаренко

ПСФ, БГПА,

г. Минск, Республика Беларусь

Роль амортизации как финансового источника инновационной деятельности проявляется через влияние на конечный результат деятельности субъектов, а именно прибыль. Таким образом, любое изменение доли амортизационных отчислений в себестоимости продукции приведет к определенному отклонению величины полученной прибыли. Можно выделить следующие основные причины увеличения суммы амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость продукции: прирост основных фондов; переоценка основных фондов, вызывающая индексирование амортизационных отчислений; повышение норм амортизации; применение методов ускоренной амортизации.

Однако следует отметить, что рост амортизационных отчислений под влиянием указанных факторов не всегда приводит к увеличению себестоимости, а значит и снижению прибыли. Так, в большинстве случаев целью прироста основных фондов является увеличение объема выпускаемой или освоение новой продукции. В результате увеличения общего объема производства возрастет и получаемая прибыль. Использование приобретенной более эффективной и производительной техники способствует снижению уровня переменных затрат частично ниве-

лирующих увеличение постоянных затрат в себестоимости, что приводит к аналогичному результату.

Проведенный анализ закономерностей и тенденций изменения себестоимости в зависимости от применяемого метода ускоренной амортизации подтверждает преимущество метода суммы чисел, как достаточно простого в расчетах и способствующего значительной амортизации стоимости объекта (до 2/3) уже к середине нормативного срока службы.

Нормы амортизационных отчислений выступают мерой оборачиваемости основных фондов. Их повышение сокращает период оборота, что приводит к повышению рентабельности продукции, и в конечном счете к росту прибыли.

Индексация амортизационных отчислений в связи с невозможностью проведения переоценки основных фондов чаще чем один раз в год отстает от реальных темпов инфляции. Инфляция увеличивает размер номинальной прибыли против ее реальной величины, а уплата налога с номинальной прибыли в условиях дальнейшего роста темпов инфляции может привести к выплате данного налога за счет фиктивной прибыли, то есть за счет собственного капитала. Увеличение размеров номинальной прибыли приводит к возрастанию суммы налогового отчисления в большей прогрессии, чем доходы, что сокращает инвестиционные возможности для активизации инновационной деятельности, в частности, за счет обесценивания амортизационных отчислений.

Кроме того, в результате переоценки увеличивается стоимость основных фондов, а значит и налог на недвижимость, уплачиваемый за счет прибыли. Одним из способов устранения снижения прибыли может явиться повышение цен на продукцию. Однако, возникающая в рыночных условиях конкуренция не всегда способствует повышению цен, что может в итоге привести к убыточности. Поэтому необходимо предоставить субъектам инновационной деятельности возможность корректировать свои финансовые результаты с учетом фактора инфляции.

Следовательно, изменение прибыли за счет увеличения или снижения уровня амортизационных отчислений будет зависеть не только от абсолютной суммы амортизационных отчислений, относимых на себестоимость, но и от изменения затрат на единицу выпускаемой продукции. С одной стороны, прибыльность продукции, а значит и ее рентабельность могут повыситься при снижении уровня затрат и росте доли амортизационных отчислений. С другой стороны, проведенная пере-

оценка основных фондов вызовет увеличение уровня затрат и, соответственно, фондоемкости, что приведет к соответствующему снижению прибыли. То есть влияние доли амортизационных отчислений в себестоимости продукции на изменение прибыли можно рассматривать посредством изменения показателей рентабельности и фондоемкости. Так с увеличением фондоемкости, рентабельности продукции и уровня амортизации повышается и доля амортизации в себестоимости продукции.

Далее для более полного анализа взаимодействия амортизации и прибыли рассмотрим налогообложение субъектов инновационной сферы в аспекте формирования их финансовой базы. Амортизацию можно рассматривать с налоговой точки зрения, исходя из которой сумма амортизационных отчислений, включаемая в себестоимость продукции, определяется в соответствии с законодательством для правильного исчисления налога на прибыль. В международной практике амортизационные отчисления составляют затраты, вычитаемые из прибыли, для определения налогооблагаемой базы в отличие от отечественной практики, где они рассматриваются как статья затрат, включаемая в себестоимость продукции. Таким образом, при постоянной налоговой ставке снижение налогового бремени будет пропорционально росту суммы амортизации. Применение ускоренного списания амортизационных отчислений можно рассматривать как беспроцентную налоговую скидку, представляемую государством на определенный срок эксплуатации объекта.

Увеличение суммы амортизационных отчислений возможно в результате применения разнообразных льгот, установленных налоговым законодательством. Так одной из форм налоговой скидки для увеличения суммы амортизационных отчислений является инвестиционный налоговый кредит, то есть возможность уменьшения налога на прибыль на определенную долю превышения капитальных вложений над начисленными амортизационными отчислениями либо на определенную долю новых капитальных вложений в производственное оборудование. В промышленно развитых странах налоговый кредит составляет: в Канаде - 10-25%, Швеции - 30%, Франции - 25%, в Германии - 20 или 75% в зависимости от стоимости оборудования. Таким образом, основной целью предоставления такой льготы является снижение налогового бремени в инновационной сфере. В Республике Беларусь система дополнительных льгот к амортизационной системе практически не разработана и включает в себя лишь один элемент, а именно льготу по налогу на прибыль.

Величина амортизационных отчислений в общей сумме накоплений в значительной степени определяет возможность финансирования инновационной деятельности за счет амортизации.

Повышение уровня амортизационных отчислений, а следовательно, и их доли в накоплениях возможно при применении методов ускоренной амортизации в результате более быстрого аккумуляирования финансовых ресурсов по сравнению с равномерным списанием, что увеличивает вместе с тем и эффект от их оборота. Однако, при принятии решения об увеличении уровня амортизационных отчислений за счет данного фактора необходимо учитывать тот факт, что соответственно увеличивается себестоимость выпускаемой продукции, что может привести либо к повышению цен, либо к снижению прибыли. В зарубежной практике в качестве показатели при принятии решений о направлении капитальных вложений на определенные мероприятия используется время амортизации, определяющее скорость оборота амортизационных отчислений. То есть при осуществлении инвестиций для активизации инновационной деятельности путем увеличения основных фондов необходимо рассчитать период времени, в течение которого вложения в инвестиции возвращаются. При расчете данного показателя сравнению подлежат только сопоставимые по сроку службы основные фонды. Таким образом, преимущество будет иметь вариант с наименьшим значением времени амортизации.

ЦИКЛИЧНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А. И. Рубахов, Г. Н. Якубина, Н. А. Горелова

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

Прогнозы научно-технического и экономического развития определяют жизненный цикл строительной организации, отражающий временные периоды, в которых действующие организационные структуры и механизмы будут функционировать эффективно. На базе установленных параметров планируются сроки и направления реформирования строительной системы с определением ее перспективных показателей с учетом нововведений. Наконец, на основе жизненного цикла материальных составляющих должны планироваться инновационные резервы, необходимые для освоения нововведений – в основном, резервные мощности предприятий и орга-

низаций, предназначенные для подготовки к серийному производству новых видов конструкций, деталей, других строительных решений.

Для определения времени жизни организаций в их действующих формах и структурах необходимы следующие условия:

- точное установление начала жизненного цикла, т.е. точки отсчета времени существования системы, что может быть определено ретроспективным анализом ее различных состояний: создание, реорганизация, реструктуризация и т.п.;
- выбор масштаба для отсчета времени и его соотносительности с масштабами циклов научно-технических строительных решений, обычно принимаемого в виде одного года на шкале времени;
- точное определение для систем ликвидированных (или прогнозное определение для действующих систем) времени окончания жизненного цикла.

Наиболее существенное значение для исследователя представляет последняя задача, фактически сводящаяся к выявлению начала отказового состояния организации и тех моментов времени, когда это возможно произойдет. В современных условиях такое отказовое состояние представляет собой резкое падение экономической эффективности производства или полная невосприимчивость системы к научно-техническому прогрессу. Явления эти в условиях рыночной экономики взаимосвязаны и приводят к кризисному состоянию организаций.

Такие состояния необходимо прогнозировать и при проектировании организаций, так как это позволит выявить продолжительность цикла ее жизни и учесть вероятность утраты тех свойств, которые обеспечивают существование при сложившейся внешней и внутренней среде.

В этой связи в жизненном цикле строительной системы можно выделить два интервала:

- период нормального функционирования;
- период потери устойчивости, когда система попадает в отказовое состояние, из которого она не выйдет без каких-либо качественных преобразований.

Первый период включает в себя стадию роста основных показателей, характеризующих эффективность системы, а также стадию стабильности или устойчивого равновесия.

Во втором периоде происходит ухудшение основных показателей, описывающих устойчивость системы. Таким образом, в строительной

организации можно наблюдать временные отрезки — жизненные циклы, т.е. промежутки времени от начала функционирования системы до момента, когда она изживает себя в действующих структурах и формах. Критические точки, в которых организация теряет устойчивость, например, падает прибыль, выработка, резко уменьшаются объемы работ при прежних условиях, и определяют начало затухания.

Любая строительная система обладает свойствами самоорганизации, т.е. способности противостоять воздействию внешних сил, а при незначительных нарушениях — сохранять или восстанавливать свои функции. В современных условиях перехода организаций к цивилизованному рынку за основу оценки устойчивости системы в строительстве можно принять прибыль как показатель ее жизнепроявления, а также производные от нее показатели.

Исследуя динамику развития организаций, можно выделить периоды, когда все показатели деятельности улучшаются, а затем наступает период стабильности, в котором наблюдается устойчивое равновесие, после чего начинается ухудшение (иногда катастрофическое) параметров, определяющих устойчивость. В последнем периоде жизненного цикла обычно и встает вопрос о качественной перестройке организации — смене структуры и форм, переналадке механизма ее функционирования, т.е. о реструктуризации как способе ухода от банкротства.

Литература

1. Рубахов А.И. Повышение организационной гибкости подразделений строительного комплекса, БелНИИНТИ.
2. Рубахов А.И., Рылов И.В. Пути создания интегрированных АСУ проектно-промышленно-строительных объединений, БелНИИНТИ.

ПУТИ РАЗВИТИЯ ПОГРАНИЧНОГО БЕЛОРУССКО-ПОЛЬСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

А. И. Рубахов, А. А. Осипук, О. П. Онищук, А. С. Решетова

Экономический факультет, БПИ,

г. Брест, Республика Беларусь.

Внешнеэкономические связи становятся все более важными факторами экономической стабилизации Республики. РБ имеет экспортно-импортные связи более чем со 100 странами мира, среди которых ее ос-

новными внешнеторговыми партнерами являются: Россия- 58,4% от всего объема товарооборота, Украина- 9%, Германия- 5,7%, Польша- 3,2%, Литва- 2,1%, США- 1,4%, Италия- 1,4%.

Распространение интенсивных форм сотрудничества в стране связано с активизацией деятельности СП и ИП на ее территории. На сегодняшний день в создании такого рода предприятий принимают участие более 70 стран мира. По данным Министерства внешних экономических связей РБ в настоящий момент зарегистрировано 1333 СП (из них работающих 718), и 582 ИП (работает - 312) с фактически внесенным уставным капиталом в 31,7 млн.\$. Наибольшее количество предприятий с иностранными инвестициями образовано с партнерами из Польши- 508 предприятий (с иностранными инвестициями 32,7 млн,\$ США), Германии- 347 (59,3 млн.\$), США- 165 (35,3 млн.\$), Италии- 83 (12,2 млн.\$), Великобритании- 52 (9,6 млн.\$).

Приоритетность трансграничного сотрудничества с РП обусловлена не только статистическими данными, географической близостью, значительными объемами взаимных товарных потоков, но и их достаточной сбалансированностью, преимущественно положительным торговым сальдо на протяжении последних лет (за 1997 г. экспорт составил 49,252 млн.\$, импорт - 37, 391 млн.\$). Польские предприятия уже накопили достаточно опыта и существенный капитал, чтобы осуществить инвестиции в развитие своей деятельности на территории РБ. Оценка тесноты взаимодействия РБ с польскими деловыми партнерами и анализ их деятельности позволяет выявить тенденцию к росту инвестиционной активности и увеличению притока прямых иностранных инвестиций в предприятия, связанные прежде всего с переработкой сельскохозяйственной продукции, автомобилестроением, производством сельскохозяйственных машин, оборудования и инвентаря, продовольствия, легкой, фармацевтической и химической промышленности, созданием и производством медицинской техники, а так же энергетического оборудования, электротехнической и радиоэлектронной промышленности.

По данным на начало 1998 года в РБ зарегистрировано 508 совместных белорусско-польских предприятий и ИП (из них реально функционирует только 195 СП и 95 ИП), в том числе за 9 месяцев 1997 года в Брестской области действовало 31 польско-белорусское предприятие типа joint-ventures (15 из них работали в Бресте). Пиковым годом в белорусско-польском сотрудничестве считается 1995 год (до 1995 года прирост торгового оборота Польши с Беларусью был даже более высоким по

сравнению с Россией или Украиной). В силу политических причин после 1995 года динамика этого прироста начала выразительно уменьшаться.

Бытует выражение “Брестские ворота”, которое прежде всего означает территориальный коммуникационный узел. В состав его, на польской стороне, входит не только сама сложная система коммуникаций Тересполя, но и соседние пограничные переходы - в Словатичах и других местах польско-белорусской границы, у которых есть, разумеется, “двойники” на белорусской стороне. Так, например, через пограничный переход Козловичи - Кукурики проходит ежедневно 1000 грузовых машин в одну и другую сторону. В течении 3-5 лет ожидается увеличение пропускной способности до 2000 машин в сутки. За один переход границы тратится около 20-30 \$ США. Функционирующие на сегодняшний день в Брестской области совместные предприятия обеспечивают 528 рабочих мест, что превышает на 64 показатель 1994 г. Только 8 СП продолжали свою деятельность с 1994 по 1997. Величина среднего валового дохода одной фирмы за год с 188.7 млн. руб. в 1994 выросла до 3071.0 млн. руб. в 1997 году.

В Бресте, например, неплохо зарекомендовало себя белорусско-польское предприятие “Юримекс-Брест”, специализирующееся на производстве швейных изделий и пиломатериалов. В СП занято 160 брестчан. Объем производства в 1997 году (за 9 месяцев) в действующих ценах был равен 4903 млн. руб. . Объем импорта продукции из стран дальнего зарубежья составил 504.9 тыс.\$ и 13144.9 млн. руб. , поставлено продукции в Польшу, Данию и Голландию на сумму 732.4 тыс.\$ и 18430.9 млн. руб. , в страны СНГ - 3.6 тыс.\$ и 96.0 млн. руб. . Все эти показатели говорят о том, что данное предприятие работает более эффективно по сравнению с предыдущими годами его существования .

Уставной фонд формируется в основном из вложения капитала с двух сторон, хотя преобладает польский. Так, в общем, уставной капитал участника в 1997 году составил 336.6 млн. руб. и 544.6 тыс.\$, тогда как белорусский - 3609.8 млн. руб. и 0.6 тыс.\$.

Переход к рыночной экономике требует создания принципиально новых структур, позволяющих в короткие сроки добиваться желаемых результатов. Подобной структурой является инкубатор бизнеса. В основе своей инкубатор малого предпринимательства или бизнес-инкубатор — организация, которая создается на основе любой формы собственности и предоставляет на определенных условиях и на определенное вре-

ма специально оборудованные под офисы и производство помещения субъектам малого предпринимательства, начинающим свою деятельность, в целях оказания им помощи в постепенном налаживании и развитии своего дела и приобретения ими финансовой самостоятельности. Основной задачей инкубатора является формирование благоприятной среды для развития и поддержки субъектов малого предпринимательства посредством создания организационно-экономических условий, стимулирующих их деятельность. Являясь системой универсальной, инкубатор бизнеса:

- способен действовать в условиях прогрессирующей безработицы и при наличии моноотварной структуры промышленности;
- служит институтом помощи, создавая новые субъекты хозяйствования и позволяя расширять деятельность фирм уже существующих;
- содействует проявлению и развитию конкурентных и социально-экономических преимуществ малого бизнеса по сравнению с более крупными предприятиями;
- является гибкой организацией, сочетающей в себе элементы рыночной инфраструктуры и элементы производственной деятельности.

Кроме всего прочего инкубатор может использоваться, как приграничный объект инфраструктуры рынка. Учитывая желание Польши расширить рынок сбыта и стремление Беларуси наладить партнерские связи со странами Западной Европы, создание подобной пограничной структуры в городе Бресте может стать наилучшим решением данного вопроса. Это будет способствовать более тесному взаимодействию между польскими и белорусскими предпринимателями, а также созданию и поддержанию климата, благоприятствующего партнерскому сотрудничеству и обмену опытом.

АНАЛИЗ ФОНДОВОГО РЫНКА, С ЦЕЛЮ ФОРМИРОВАНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Э. П. Головач, С. А. Якубовский

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

Становление рыночных отношений в республике неразрывно связано с формированием цивилизованного финансового рынка, который представляет собой организованную систему торговли финансовыми инструментами - денежными средствами, ценными бумагами, опционами, форвардны-

ми контрактами, фьючерсами и свопами. На этом рынке происходит перераспределение денежных и кредитных ресурсов, мобилизация капитала.

Перемещение потоков денежных средств от собственников к заемщикам осуществляется через специализированные финансовые институты, функционирующие на рынке и осуществляющие свою деятельность в соответствии с правовыми нормами.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок), с точки зрения авторов, наименее изучен в настоящее время и обладает значительным потенциалом в области решения проблем по активизации инвестиционных процессов на основе развертывания распределительных и перераспределительных процессов финансовых ресурсов всех агентов экономических отношений.

Подобно любому рынку - рынок ценных бумаг имеет свои разновидности в зависимости от разных классификационных признаков.

Исходя из этапов движения ценных бумаг - выпуска, размещения и последующего обращения - принято выделять первичный и вторичный рынок, соотношение между которыми колеблется (в стабильных рыночных экономиках) в пределах 5 - 10% объема вторичного рынка.

Первичный рынок ценных бумаг - это рынок первых и повторных эмиссий (выпусков) ценных бумаг, на котором осуществляется их первичное размещение среди инвесторов. Именно на этом рынке компании получают необходимые финансовые ресурсы путем продажи своих ценных бумаг.

Важнейшая черта этого рынка - его полная прозрачность и доступность для любого инвестора. Особенностью фондового рынка РФ является то, что на нем представлены преимущественно крупные инвесторы и крупные пакеты акций. Это, а также отсутствие прозрачности, отталкивают мелких инвесторов к участию в сделках, а крупные участники рынка используя закрытую информацию имеют возможность торговать с выгодой для себя.

Вторичный рынок предназначен для обращения ранее выпущенных ценных бумаг, его основу составляют операции, оформляющие перераспределение сфер влияния инвесторов, а также отдельные спекулятивные операции.

Важнейшая черта вторичного рынка - его ликвидность, то есть возможность успешной и обширной торговли, способность поглощать значительные объемы ценных бумаг в короткий срок, при незначительных

колебаниях курсов и низких издержках на реализацию. Существование вторичного рынка стимулирует работу первичного рынка ценных бумаг.

Следует отметить, что фондовый рынок республики в объемном отношении невелик, он только развивается и в основном представлен первичным рынком. Для вторичного рынка характерны низкая ликвидность и высокие затраты на исполнение сделок.

В период с 1996 года по середину 1997 года был принят ряд мер по активизации вторичного рынка ценных бумаг, представленном в основном ГКО.

Если в январе, по данным Межбанковской валютной биржи, было зарегистрировано сделок на общую сумму в 475 млрд. руб., то в сентябре 1996г. - 6282 млрд. руб., или почти в 8 раз больше. Выросло и число операций с ценными бумагами. За аналогичный период оно увеличилось с 429 до 2320.

Активизация рынка ГКО увеличила долю ценных бумаг в активах банков. Так, если в январе 1996 г. года ценные бумаги составляли 1,64% активов банков, то уже на 1.09.97г. они достигли 3,2%.

В настоящее время делаются шаги по совершенствованию инфраструктуры рынка ценных бумаг, что позволяет сформировать ликвидный биржевой и небиржевой рынок. *Под биржевым рынком* понимается фондовая биржа, как организация с правом юридического лица, созданная для обеспечения профессиональным участникам рынка ценных бумаг необходимых условий для торговли ценными бумагами, определения их курса (рыночной цены) и его публикации для ознакомления всех заинтересованных лиц, регулирования деятельности участников рынка ценных бумаг. На биржевом рынке обращаются ценные бумаги, прошедшие листинг, т.е. получившие допуск к официальной торговле на бирже.

В исследуемый временной период на единственной в республике фондовой бирже прошло листинг 19 ОАО, в тоже время котируются акции только нескольких (2-3) предприятий, для которых характерна разница между спросом и предложением порядка 10%.

Поскольку условия получения биржевой котировки, устанавливаемые самой биржей, могут быть достаточно сложны для отдельных эмитентов, существует *внебиржевой рынок*, который охватывают операции с ценными бумагами, совершаемыми вне фондовой биржи. Если в странах с развитой рыночной экономикой он может быть достаточно

объемным и составлять до 2/3 всего оборота ценных бумаг, то говорить о сложившихся к настоящему времени пропорциях между биржевым и внебиржевым рынками в РБ достаточно сложно.

В целях активизации деятельности белорусской фондовой биржи принят ряд изменений и дополнений в Закон "О ценных бумагах и фондовых биржах", согласно которому профучастники должны совершать сделки между собой только через фондовую биржу, что позволило уже за первое полугодие 1997 г. совершить 50 сделок с акциями 23 эмитентов на сумму 38.5 млрд. рублей, 4 сделки с ГКО на сумму 7.1 млрд. рублей и 2 - с ИПЧ "Имущество" на сумму 37.5 млрд. рублей, что значительно больше аналогичных показателей за весь 1996 год (18 сделок с акциями 9 эмитентов на сумму 1.59 млрд. рублей и 42 - с ГКО на сумму около 94 млрд. рублей).

Анализируя рынок ценных бумаг, следует отметить возможность и необходимость его сегментации по следующим направлениям:

- * по видам применяемых технологий;
- * по видам ценных бумаг;
- * по прочим видам классификации.

Использование данной сегментации позволит с наибольшей эффективностью формировать инвестиционный портфель в условиях неразвитого фондового рынка, ограниченного числа ценных бумаг, имеющих хождение на рынке и высокого уровня инфляции.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕЙТИНГ БЕЛОРУССКИХ АО

В. И. Поплыко

*НИЭИ Министерства экономики РБ,
г. Минск, Республика Беларусь*

Цель проводимого исследования - поиск наиболее перспективных предприятий промышленности РБ, которые могут стать объектами инвестиционных проектов. Основными задачами являлись: а) макроэкономическая оценка экономики, в том числе промышленности; б) определение наиболее перспективных промышленных предприятий РБ по результатам финансово-хозяйственной деятельности.

Рейтинговая оценка предусматривает проведение нескольких последовательных этапов работ. Для определения главных финансово-

экономических показателей деятельности АО (из фактически имеющих) была проведена аналитическая работа, включающая в себя экспертную оценку и статистический анализ. В настоящем исследовании обрабатывались данные по отдельным акционерным обществам по итогам 1996 г. (список № 1, состоящий из 27 АО) и за I полугодие 1997 г. (список № 2, состоящий из 42 АО). Необходимо отметить, что рассматриваемые списки АО различаются между собой как по представленным предприятиям, так и по финансовым показателям.

В процессе анализа различных аспектов финансового состояния предприятий применялись как абсолютные показатели, так и расчетные финансовые коэффициенты. Методика проводимого анализа включает в себя: 1) общую оценку финансового состояния и его изменения за отчетный период; 2) анализ финансовой устойчивости предприятия; 3) анализ ликвидности, деловой активности и платежеспособности предприятия; 4) финансовый анализ с использованием статистических методов обработки данных.

Проведенные расчеты включают: а) показатели прибыльности хозяйственной деятельности: общая рентабельность предприятия - балансовая прибыль на 1 руб. активов ($K1_0$), чистая рентабельность предприятия - чистая прибыль на 1 руб. активов ($K1_1$), рентабельность собственного капитала - чистая прибыль на 1 руб. собственного капитала ($K1_3$); б) показатели оценки эффективности управления: чистая прибыль на 1 руб. выручки ($K2_0$), балансовая прибыль на 1 руб. выручки ($K2_1$); в) показатели оценки деловой активности: отдача от всех активов - выручка от реализации продукции на 1 руб. активов ($K3_0$), оборачиваемость дебиторской задолженности - выручка от реализации ($K3_1$) к дебиторской задолженности; г) показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости.

Из рассмотренных 8 абсолютных показателей списка № 1 наиболее значимыми являются: долгосрочные и текущие активы, выручка. В свою очередь из 7 относительных показателей выделяются те, которые оценивают прибыльность хозяйственной деятельности: общая рентабельность $K1_0$ - балансовая прибыль на 1 руб. активов и чистая рентабельность $K1_1$.

Рейтинговая оценка предусматривает сравнение финансовых показателей с аналогичными характеристиками на «эталонном» предприятии. Возможен вариант расчета усредненного значения или использование данных в целом по конкретной отрасли промышленности.

Результатом рейтингового анализа списка № 1 за 1996 г. стало разбиение предприятий на три группы. Наилучшие финансовые показатели в группе, где: а) среднее значение коэффициента общей рентабельности (балансовая прибыль на 1 руб. активов $K1_0$) по группе предприятий равен 0,334, что значительно выше чем в целом по промышленности и по остальным группам. Среднее значение коэффициента чистой рентабельности по группе предприятий (чистая прибыль на 1 руб. активов $K1_1$) составляет 0,206. Это почти вдвое больше, чем в других группах, но меньше, чем в целом по промышленности; б) коэффициент рентабельности собственного капитала (чистая прибыль на 1 руб. собственного капитала $K1_3$) практически одинаков в группах и равен 0,199.

В списке № 2 представлено больше предприятий с минимальным количеством финансовых характеристик: выручка и чистая прибыль. Результатом анализа стало разбиение АО на три группы. Лучшие показатели в группе, где среднее значение коэффициента $K2_0$ (отношение чистой прибыли к выручке) равно 0,148. Это подтверждает лидерство группы, в которой коэффициент $K2_0$ превышает значение в целом по промышленности равное 0,103, а также всех остальных групп.

По результатам данного исследования можно сделать следующие выводы. Приоритетными для инвестиций отраслями промышленности РБ являются: машиностроение, химическая и нефтехимическая, черная металлургия и легкая. Основными финансово-экономическими показателями служат активы, выручка и чистая прибыль. В группе лидеров присутствуют предприятия следующих отраслей: машиностроения, химической и нефтехимической, легкой, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, пищевой, производства строительных материалов.

АНАЛИЗ РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

А. И. Рубахов, Э. П. Головач

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

В долгосрочной перспективе эффективная деятельность фирм, обеспечение высоких темпов развития, конкурентноспособность в значительной мере определяются уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности, осуществление которой

требует глубокого знания теории и практики принятия управленческих решений в области формирования целенаправленного и сбалансированного инвестиционного портфеля.

В зарубежной практике инвестирование осуществляется в основном при посредстве инструментов и механизмов фондового рынка, позволяющих сформировать инвестиционный портфель, отвечающий интересам инвестора, как с точки зрения минимизации риска, так и максимизации прибыли.

Представляется целесообразным изучение практики управления *инвестиционными рисками*, возникающими как при формировании инвестиционно-финансового портфеля, так и вложении денежных средств в отдельный объект. Такой риск включает в себя следующие подвиды рисков:

- * риск упущенной выгоды;
- * риск снижения доходности;
- * риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды - связан с возникновением косвенного финансового ущерба вследствие неосуществления какого-либо мероприятия.

Риск снижения доходности - связан с уменьшением размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, вкладам и кредитам.

Риск снижения доходности включает в себя:

- * процентный риск;
- * кредитный риск.

Процентный риск - риск, возникающий в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых кредитными учреждениями по привлечению денежных средств, над ставками по предоставленным кредитам.

Кредитный риск связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования собственной деятельности внешнего займа.

Причинами возникновения кредитного риска являются:

- * недобросовестность заемщика, получившего кредит;
- * ухудшение конкурентного положения фирмы, получившей кредит;
- * неблагоприятная экономическая конъюнктура;
- * некомпетентность руководства фирмы, получившей кредит и т.д.

Основным направлением в снижении инвестиционных рисков традиционно считается диверсификация, которая представляет собой процесс распределения инвестируемых средств между разнообразными видами деятельности, непосредственно не связанными друг с другом, с целью снижения потерь доходов и снижения степени риска.

Для расчета нормы дохода при наличии определенного портфеля, применяется следующая формула:

$$P_n = D_1P_1 + D_2P_2 + \dots + D_nP_n \quad (1)$$

где P_n - норма доходности всего портфеля;

P_1, P_2, P_n - нормы доходности отдельных активов;

D_1, D_2, D_n - доли соответствующих активов в портфеле.

Диверсификация портфеля ценных бумаг снижает риск в инвестиционном деле, но не отменяет его полностью. Последний остается в виде недиверсификационного риска, своеобразной мерой которого выступает коэффициент β , характеризующийся двумя основными требованиями: 1) максимально большим количеством самых разных ценных бумаг; 2) высокой степенью риска активов портфеля и зависящий только от недиверсификационного риска, что объясняется довольно высокой стабильностью риска рыночного портфеля, который пересматривается через определенные промежутки времени.

При прочих равных условиях, чем выше разнообразие ценных бумаг, входящих в портфель, тем меньше риск.

При практическом применении портфельного подхода важно учитывать то обстоятельство, что наибольший эффект диверсификация дает, при условии, что ценные бумаги представляют фирмы, осуществляющие свою деятельность в относительно независимых отраслях.

На практике диверсификация может не только уменьшить риск, но и увеличить его. Такая ситуация возможна в случае вложения средств в те области деятельности, в которых знания и управленческие способности менеджера ограничены.

Предложенные методы оценки риска использованы при формировании инвестиционного портфеля специализированного инвестиционного фонда, аккумулирующего именные приватизационные чеки "Имущество" "Буг-Инвест".

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С. В. Бословяк

*Финансово-экономический факультет,
Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

С переходом к новым экономическим отношениям инвестиционной деятельности предприятий и, соответственно, проблемам оценки эффективности инвестиций уделяется особое внимание в экономической науке и практике. Одним из основных инструментов оценки инвестиций является финансовый анализ, обладающий большим набором методических средств и приемов.

Однако на сегодняшний день в Республике Беларусь сложилась ситуация, когда достаточно большое внимание уделяется, с одной стороны, оценке эффективности инвестиционных проектов, с другой - оценке инвестиционного климата на общереспубликанском и региональном уровнях. При этом «остаётся в тени» микроуровень, несмотря на то, что в большинстве случаев именно предприятия являются фактическими получателями инвестиционных ресурсов.

В связи с этим актуальными представляются проблемы оценки инвестиционной привлекательности предприятий. В области финансового анализа для этой цели рекомендуется использовать методы анализа финансового состояния. К числу оцениваемых параметров при этом относят: рентабельность; финансовую устойчивость; ликвидность (платежеспособность); деловую активность (оборачиваемость); доходность ценных бумаг предприятия.

Выделяют ряд причин, обуславливающих применение методов анализа финансового состояния в оценке инвестиционной привлекательности предприятий:

- качество финансового состояния предприятия находится в прямой связи от эффективности его производственно-хозяйственной деятельности;
- показатели финансового состояния позволяют в общих чертах оценить инвестиционный риск;
- анализ финансового состояния позволяет оценить прибыльность и оборачиваемость инвестируемого капитала.

Однако в большинстве методик используется коэффициентный метод, который не лишен некоторых недостатков, например, таких как

- значительная зависимость финансовых коэффициентов от учетной политики предприятия;
- коэффициенты не отражают качество составляющих их компонентов;
- статичный характер коэффициентов;
- неопределенность с нормативными (рекомендуемыми) значениями показателей.

Поэтому наряду с коэффициентным методом представляется целесообразным анализ финансового состояния в абсолютных величинах (возможно, с помощью матричных балансов). Для получения комплексной оценки целесообразным представляется использование факторных моделей: жестко детерминированных (аналитическая формула компании «Du Pont») и регрессионных (модель Альтмана), однако практическое применение последней в Республике Беларусь в силу ряда причин затруднительно.

Кроме того, существует проблема выбора показателей финансового состояния для оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Решение ее видится в разрешении противоречия между простотой анализа и глубиной получаемых выводов, что обуславливает необходимость дальнейшего научного поиска в этом направлении.

Если вышеназванные проблемы можно отнести к проблемам, присущим анализу финансового состояния в любых экономических условиях, то второй круг проблем связан с практическим применением методов анализа финансового состояния в Республике Беларусь. В первую очередь здесь выделяют несбалансированный рост цен на различные активы предприятия и существующий порядок переоценки основных фондов (а в ряде случаев и материально-производственных запасов). Поэтому уровень основных показателей финансового состояния в значительной мере искажается и не позволяет сделать адекватные выводы. По этой же причине трудно определить и их нормативные значения.

Решить данную проблему можно приведением показателей в сопоставимый вид с помощью экспертных оценок, но, думается, что полное устранение указанных недостатков возможно лишь после стабилизации экономики в республике.

Важно также определить, насколько адекватно финансовое состояние отражает инвестиционную привлекательность предприятия. Возможны ситуации, когда показатели финансового состояния находятся

не на оптимальном уровне, а предприятие обладает определенной степенью инвестиционной привлекательности (например, в условиях экономической несостоятельности и банкротства, когда перед предприятием при его санации или реорганизации особенно остро стоит проблема привлечения внешних инвестиционных ресурсов).

Это позволяет выделить две стадии в оценке инвестиционной привлекательности предприятия:

- предпроектную;
- проектную.

На предпроектной стадии, когда еще не принято решение о целесообразности реализации конкретного проекта, больше внимания, думается, должно уделяться оценке потенциала предприятия.

На проектной стадии принимается (главным образом, с помощью других инструментов финансового анализа) решение о целесообразности проекта и осуществляется поиск средств для его реализации. Поэтому методы анализа финансового состояния в том значении, в котором они были рассмотрены выше, применимы больше на проектной стадии оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Основной задачей анализа финансового состояния при этом является оценка возможности своевременного и гарантированного получения доходов и возврата средств инвесторов.

Для адекватной оценки инвестиционной привлекательности предприятия важен не только ретроспективный анализ финансового состояния, но и оценка возможностей его изменения, поэтому перспективным направлением является прогнозирование финансового состояния предприятия с учетом влияния на него реализации проекта.

Таким образом, методы финансового анализа и, в особенности, анализа финансового состояния играют важную роль в оценке инвестиционной привлекательности предприятия, однако комплексное и адекватное ее проведение требует применения ряда качественных показателей, а также учета жизненного цикла предприятия, инвестиционной привлекательности продукции, отраслевых, региональных и других факторов. Методические инструменты финансового анализа при этом не должны использоваться в противоречии с ними, а разумно дополнять их для полной и качественной оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

Литература

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - Киев: МП «ИТЕМ», 1995.

2. Игольников Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства. // Российский экономический журнал, № 11, 1995.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: «Финансы и статистика», 1995.
4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО «ДИС», 1994.
5. Русак Н.А., Русак В.А. Анализ финансового состояния субъекта хозяйствования. - Мн.: «Вышэйшая школа», 1997.
6. Финансовый менеджмент. / Под ред. Е.С. Стояновой - М: «Перспектива», 1996.

ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДА И ВЫБОРА РАСЧЕТНЫХ ПАРАМЕТРОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

К. А. Глушко

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Расчет сравнительной экономической эффективности капитальных вложений ведут при выборе вариантов строительства объектов. В условиях административно-командной системы показателем наилучшего варианта являлся минимум приведенных затрат:

$$ПЗ_i = C_i + E_n K_i = \min,$$

где C_i - текущие производственные затраты по i -му варианту; K_i - капитальные вложения по i -му варианту; E_n - коэффициент сравнительной экономической эффективности.

Годовой сравнительный эффект определяется по разности приведенных затрат: $\Delta_T = ПЗ_I - ПЗ_{II}$,

В условиях инфляции применение данного метода является невозможным из-за нормированного значения коэффициента сравнительной экономической эффективности.

В практике экономических расчетов имеются попытки совершенствования формулы путем замены E_n на величину банковского процента ставки оплаты за кредит / 1/.

Наиболее правильным является определение сравнительной экономической эффективности по разности чистой дисконтированной стоимости инвестиционных проектов, рассчитываемой по формуле:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_0 = \mathcal{E}_{0I} - \mathcal{E}_{0II} = & \left(-\sum K_I + \frac{D_{cl}}{(1+E_0)^{t_c}} \right) - \left(-\sum K_{II} + \frac{D_{cII}}{(1+E_0)^{t_c}} \right) = (\sum K_{II} - \sum K_I) + \\ & + \left(\frac{D_{cI} - D_{cII}}{(1+E_0)^{t_c}} \right) \end{aligned}$$

где: K_I и K_{II} - инвестиции по вариантам; D_{cl} и D_{cII} - среднегодовые доходы предприятия в период эксплуатации; E_0 - ставка дисконта; t_c - период дисконтирования.

При применении данного метода в строительном производстве надо иметь ввиду, что K_1 и K_2 - выступают в качестве прогнозной цены строительства, рассчитываемой по соответствующей методике.

В случае, если доход при сравнении вариантов обеспечивается за счет снижения издержек производства, то формула может быть преобразована в вид:

$$\mathcal{E}_0 = \mathcal{E}_{0I} - \mathcal{E}_{0II} = \left[-(K_{II} - K_I) + \frac{\sum_{i=1}^n C_I - C_{II}}{(1+E_0)^{t_c}} \right],$$

где C_I и C_{II} - издержки производства по вариантам.

Важным является вопрос об установлении периода дисконтирования. Удлинение его до срока службы объекта позволяет качественно произвести анализ с одной стороны, однако с другой стороны высокий показатель степени приводит к росту знаменателя и снижению доли вклада дохода рассматриваемого года. Поэтому ряд ученых /2/ рекомендуют ограничиться рядом порядка 10-12 лет.

Литература:

1. Экономика промышленных предприятий. Практическое пособие. /Под ред. А.И. Руденко и Я.А. Александровича, А. П. Дубиной. Мн.1994.-122с.
2. Бабук И.М. Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности.-Мн."ВУЗ-ЮНИТИ",1966.-161с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. П. Кастрюк, М. Л. Хейфец, Е. З. Зевелева

Полоцкий государственный университет,

г. Новополоцк, Республика Беларусь

При переходе предприятия к рыночным отношениям, требующим регулярного обновления и повышения качества выпускаемой продукции и, как следствие этого, внедрения принципиально новых технологий, оборудования и оснастки, основной проблемой является снижение затрат на проводимые мероприятия. Одним из направлений решения этой проблемы может служить анализ производственной системы с единых синергетических позиций [1,2] и создание условий для преемственности технических, организационных и экономических решений.

При организации производственного процесса необходимо учитывать технические мероприятия по выбору прогрессивных технологий, оборудования и оснастки. При этом целесообразно до экономической оценки технических мероприятий провести статистический анализ объектов и процессов производства в рамках широкой номенклатуры применяемых технологий, оборудования и оснастки. Ограничение и изолирование дальнейшего роста номенклатуры рационально осуществлять в зависимости от вида продукции и типа производства [3].

При выборе количества ограничителей и числа позиций в них целесообразно рассмотреть взаимозаменяемость противоречивых требований к производственной системе по ее надежности и адаптивности. Соотношение надежности - устойчивости и адаптивности - эволюции является критерием [1,2], позволяющим принять решение о рациональной структуре производства.

В самоорганизующихся системах надежностью и адаптивностью можно управлять, изменяя число подсистем, их параметров или критериев. Каждая подсистема S производства с фиксированным числом характеристик имеет выходы [4,5]: детерминированный q_1 - строго определенный и флуктуирующий q_2 с рассеянными характеристиками. При

аддитивности величины полного выхода для материальных и информационных подсистем в первом приближении получаем:

$$q^{(s)} = q_1^{(s)} + q_2^{(s)}. \quad (1)$$

Допустив, что в условиях реального производства $q^{(s)}$ - независимая стохастическая величина, полную величину выхода

$$Q = \sum_{s=1}^n q^{(s)} \quad (2)$$

можно рассмотреть с помощью предельной центральной теоремы [4]. Полный выход растет пропорционально числу подсистем, их параметров или критериев n , в то время как величина рассеяния растет только как \sqrt{n} . Эти оценки основаны на анализе линейного соотношения (2) выходов подсистемы (1). На самом же деле обратная связь [4,5], присущая нелинейным уравнениям [1,2], описывающим кооперативные процессы движения материальных и информационных потоков в производственных подсистемах, приводит к еще более значительному подавлению рассеяния характеристик.

Управление надежностью и адаптивностью систем на стадии подготовки производства изделий осуществляется путем формирования необходимого количества ограничительных перечней на материалы, конструктивно-технологические элементы деталей, инструменты, оснастку и оборудование, а также - определения оптимального числа позиций в ограничительных перечнях при унификации объектов и процессов производства.

Согласно предложенному подходу, в первую очередь, целесообразно выявить количество устойчивых связей в информационно-технической системе подготовки производства изделий, так как они определяют число параметров или критериев, выбираемых или назначаемых для формирования ограничительных перечней. Рациональные параметры унификации объектов и процессов при отсутствии четких критериев в конкретных условиях производства практически всегда можно определить статистически [3]. Оптимизацию структур и ограничительных перечней системы подготовки производства изделий по нескольким параметрам или критериям можно проводить, используя методы динамического программирования [6].

Проведение рассмотренных организационных мероприятий на радиоэлектронных, станкостроительных [3] и ремонтных [6] предприятиях позволило сократить номенклатуру инструментов и оснастки в 1,5-2 раза, при снижении их общего количества на 15-35%, а также повысить надеж-

ность взаимодействия подсистем и адаптивность управления производством в постоянно изменяющихся условиях рыночных отношений.

Традиционные методы оценки экономической эффективности рассматриваемых организационно-технических мероприятий при освоении новой продукции неприемлемы, так как они не учитывают в полной мере взаимосвязь этапов проектирования технологических процессов, организации и управления производством. Согласно существующей практике [7,8] на этапах проектирования и изготовления оценивают и сравнивают технологические себестоимости предлагаемых вариантов операций технологического процесса, а затем на этапах организации и управления производством оптимизируют предложенные производственные структуры по линейным или сетевым моделям и сравнивают эффективность путей достижения цели.

В соответствии с предложенным подходом необходимо на этапе проектирования технологий рассматривать непрерывное увеличение расхода материальных средств и оценивать эффективность их вложения в конкретное мероприятие по развитию производства на основании производной по времени приращения прибыли P . В том случае, когда снизится приращение прибыли и развитие на этом этапе сбавит свои темпы, станет целесообразным переключение на поддержание других технических мероприятий и технологических решений.

Одновременно, при каждом шаге с малым приращением материальных затрат, целесообразно рассматривать существующую систему и оценивать ее на предмет смены пути достижения цели на более рациональный или более радикальный пересмотр ее структуры. Структурная перестройка системы при радикальных изменениях заключается в создании новых направлений развития в целях увеличения адаптивности производственной системы или ликвидации старых путей для повышения ее надежности. При этих изменениях оценивается экономическая эффективность организационных мероприятий и управленческих решений.

Так при оценке экономической эффективности расширения ассортимента товаров широкого потребления на предприятиях радиоэлектронного и машиностроительного профиля, становится очевидным целесообразность резкого сокращения номенклатуры инструментов и оснастки, а также ограничения используемых материалов и технологических процессов [3].

Таким образом, освоение новых изделий и внедрение прогрессивных технологий требует рассмотрения не только всех этапов жизненного цикла машины (от проектирования, через изготовление, к эксплуатации), но и всех стадий принятия технологических и организационных мероприятий и оценки их экономической эффективности с единых позиций в рамках комплексного подхода.

Литература

1. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам. , М.: Мир, 1991. - 240 с.
2. Гленсдорф П., Пригожин И. Термодинамическая теория структуры, устойчивости и флуктуации. , М.: Мир, 1973. - 280 с.
3. Попок Н.Н., Хейфец М.Л., Макаров В.И., Шарак С.П., Шохтин Л.Г., Ярцев А.А. Автоматизация подготовки производств на основе унификации конструктивных элементов деталей и инструментов // Машиностроитель, 1992, № 4. С. 15-16.
4. Хакен Г. Синергетика. , М.: Мир, 1980. - 404 с.
5. Дружинин В.В., Конторов Д.С. Проблемы системологии (Проблемы теории сложных систем). , М.: Советское радио, 1976. - 296 с.
6. Иванов В.П. Проектирование средств технологического оснащения ремонтного завода // Машиностроитель, 1991, № 4. С. 12-13.
7. Проскуряков А.В. Организация создания и освоения новой техники. , М.: Машиностроение, 1975. - 224 с.
8. Организационные и экономические основы технической подготовки производства /Под ред. М.И.Ипатова, А.В.Проскурякова, Л. Я. Шухгальтера. , М.: Машиностроение, 1972. - 600 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

С. В. Зеленко

*Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

В условиях инфляционной экономики переходного периода, когда в финансовой отчетности и налогообложении белорусских предприятий существуют различия в сравнении с законодательством стран Западной Европы и США, требуется разработка таких методик оценки эффективности инвестиционных проектов, которые не вызвали бы сомнений ни у отечественных, ни у западных инвесторов.

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников. Сравнение различных инвестиционных проектов или вариантов проекта и выбор лучшего из них рекомендуется производить с использованием различных показателей к которым относятся:

- чистый дисконтированный доход (NPV)
- индекс доходности (PI)

- внутренняя норма рентабельности (IRR)
- срок окупаемости (PB)
- средняя норма прибыли на остаточную стоимость инвестиций.
- другие показатели.

Все эти показатели страдают рядом недостатков. Так, например, некоторые свойства внутренней нормы рентабельности могут ограничить ее применение. Во-первых, может не существовать единственного значения IRR. Это можно ожидать в случае, когда ежегодные чистые потоки финансовых средств в проекте меняют знак во времени более одного раза.

Во-вторых, в любом анализе применение единственного IRR предполагает, что ставка процента постоянна в течение срока службы проекта. Хотя постоянная ставка изредка применяется, однако для проектов с глубокими временными горизонтами с таким допущением трудно согласиться, учитывая явную высокую неопределенность в более поздние годы.

В-третьих, ранжирование проектов по IRR может устанавливать приоритеты, отличные от других критериев. Из-за этих ограничений, присущих IRR, многие практики предпочитают пользоваться NPV вместо IRR.

Однако несмотря на такую обоснованную критику внутренней нормы рентабельности, этот критерий принятия решений играет значительную роль в финансовом анализе. IRR дает измеритель, который можно сравнивать с существующими рыночными ставками для капиталовложений. Большинство частных инвесторов смотрит на IRR как на указатель того, каков будет их доход на капитал. Современный анализ делает упор на совместное применение NPV и IRR. Если сравнение альтернативных инвестиционных проектов по NPV и IRR приводят к противоположным результатам, рекомендуется предпочтение отдавать NPV.

Что касается срока окупаемости инвестиционного проекта, то поскольку этот критерий прямо связан с возмещением инвестиционных издержек в кратчайший период времени, он не благоприятствует проектам, приносящим большие выгоды в более поздние сроки. Он применяется в финансовом анализе, поскольку инвестор заинтересован в получении быстрой отдачи на инвестиции. Такая близорукость хорошо видна в экономическом анализе, поскольку общество не так озабочено скоростью возмещения издержек, как выбором проекта, приносящего наибольшие выгоды обществу. Кроме того метод периода окупаемости игнорирует потоки денежных средств, которые идут после наступления окупаемости не учитывает наиболее отдаленные поступления. Метод средней нормы прибыли на остаточную стоимость инвестиций наоборот придает им слишком большое

значение, так как рассчитывает среднюю годовую величину. Кроме того, большое значение имеет выбор метода амортизации и существующие правила отнесения расхода денежных средств на текущие расходы либо их капитализацию с последующей амортизацией.

Таким образом, существует много факторов, не зависящих от качества проекта, но влияющих на расчет показателя эффективности инвестирования.

Для кредитора эффективность инвестиционных проектов важна потому, что гарантирует своевременную выплату процентов и погашение кредита. То есть высокое значение NPV, IRR служит индикатором платежеспособности. Кроме того, кредитоспособность проекта кредитор может оценивать по следующим показателям (нормам покрытия):

$$NPVCR = NPV / \text{сумма кредита}; \quad (1)$$

$$DSCR_t = NCF_t / (\text{проценты} + \text{погашение}), \quad (2)$$

где NCF_t - дисконтированный чистый денежный поток в период t .

Если норма покрытия меньше единицы, значит запланированное развитие проекта не обеспечивает кредитоспособность в целом ($NPVCR < 1$) или в отдельном периоде ($DSCR_t < 1$).

При реализации инвестиционных проектов необходимо оценивать возникающие при этом риски. При оценке проектных рисков необходимо выявить все факторы, способные повлиять на величину денежных потоков. Для того, чтобы определить подверженность денежных потоков проекта влиянию возможных изменений, используют анализ чувствительности.

Анализ чувствительности позволяет определить ключевые с точки зрения устойчивости проекта параметры исходных данных, а также рассчитать их предельно допустимые с точки зрения эффективности проекта значения. Анализ чувствительности проводится по следующим направлениям:

- анализ критических значений показателей эффективности инвестиционного проекта;
- анализ факторной эластичности показателей эффективности инвестиционного проекта.

Анализ критических значений позволяет моделировать показатели эффективности инвестиционного проекта, изменяя в определенных пределах значения переменных, от которых зависят эти показатели. Относительное отклонение расчетного значения показателя от своего исходного значения дает представление о так называемом «пределе безопасности» данного показателя эффективности.

Анализ факторной эластичности позволяет определить степень реакции показателей эффективности инвестиционного проекта на изменение факторов, определяющих среду инвестиционной деятельности. С точки зрения анализа чувствительности самыми «опасными» факторами инвестиционного проекта являются те, у которых выявлено наибольшее значение коэффициента эластичности. Незначительное изменение этих факторов может привести к большому изменению показателей эффективности инвестиционного проекта и дать неприемлемый результат.

Если инвестор может предсказать, что изменение какого-либо фактора будет больше критического значения и нет возможности разработки надежной стратегии распределения возникающего из-за этого риска, то следует отказаться от принятия решения по финансированию проекта.

Литература

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов.-М.: “Биржи и банки”, 1997.
2. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов. / под ред. Шумилина С.И. М.: Финстатинформ, 1995.
3. Леонтьев О. Оценка риска при проектном финансировании. // Управление капиталом, N4(7), 1997.
4. Панферов Г. Совершенны ли методические подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов?//Российский экономический журнал, N2, 1997.
5. Станиславчик Е. Формализация отбора инвестиционных проектов. // Управление капиталом, N4(7), 1997.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНЫХ РЕФОРМ

В. Г. Федоров, П. В. Шведовский

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Сегодня реформирование агропромышленного комплекса определяет появление как проблем развития и переустройства села, так и проблем ландшафтно-мелиоративных преобразований.

При этом, решение первой проблемы обусловлено оптимальностью организации взаимодействия человека, средств производства, природы с учетом трех видов общественных потребностей: производство (размещение и организация всех элементов агропромышленного комплекса); непродуцированное потребление; поддержание экологического равновесия природной Среды.

Решение же второй проблемы настоятельно требует долгосрочного прогноза использования земельных ресурсов с учетом: а) - потребностей в земельных ресурсах всех отраслей народного хозяйства; б) - наличия резервов освоения новых земель; в) - перспективы трансформации земельных угодий; г) - финансовых возможностей освоения и улучшения земель; д) - межотраслевого земельного баланса.

Анализ имеющихся исследований [1] позволяет отметить, что сегодня, как никогда, необходимо комплексное развитие производственной, социально-жилищной и рекреационно-санитарной зон.

Это и определяет базовые принципы реформирования агропромышленного комплекса: единство, комплектность и функциональное зонирование территории; максимальная концентрация и блокировка объектов; изоляция технологических и транспортных потоков от мест производственной деятельности и отдыха; организация оптимальной системы производственного и культурно-бытового обслуживания; обеспечение перспективно независимого расширения и развития зон.

Отсюда решение проблем наиболее целесообразно с помощью создания производственно-природоохранно-природовосстановительных региональных комплексов (ППК) на базе пространственно-временных прогнозов развития эколого-экономической модели "Регион" [2].

ППК должны включать в себя совокупность одноцелевых технических средств, многоцелевых производственно-технологических и комплексных социально-экономических мероприятий, которые обеспечивают экономически эффективное развитие всех отраслей, рациональное использование биосферных ресурсов, защиту и оздоровление природной Среды на уровне оптимальных, экологических, санитарно-гигиенических и эстетических требований к среде проживания.

С помощью ППК можно решать следующие задачи: контроль за состоянием природной Среды и факторами, воздействующими на нее; рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов; предотвращение загрязнения и оздоровление природной Среды; рациональное развитие природно-территориальных комплексов; сохранение генофонда,

уникальных и эталонных объектов живой и неживой природы; предупреждение отрицательных последствий природных и антропогенных.

Нужно также иметь в виду, что оптимальное функционирование социальных экосистем обуславливается не только объективными, но и такими субъективными факторами, - как генетически унаследованные свойства по осуществлению биофункций (самосохранение, самовозобновление организма, продолжение рода и воспроизводство затраченной энергии), потребность в развитии своих способностей и необходимость выполнения социальных функций, для реализации познавательных, эстетических и других духовных потребностей.

На рисунке приведена структурная блок-схема взаимосвязи основных связей ППК и показателей социальных факторов и экологических условий жизни сельского населения.

Выяснение значимости большинства этих факторов с помощью факторного анализа [2] позволило выявить наиболее значимые социальные (обеспеченность жильем - 72,1%, состояние дорожной сети - 70,5%, условия труда - 66,7%, обеспеченность торгово-бытовыми учреждениями - 49,2%, обеспеченность общественным транспортом - 48,3%) и экологические (демографическая емкость по рекреационным ресурсам - 80,3%, степень обеспеченности и качество водных ресурсов - 62,1%, степень благоприятности состояния территории - 48,8%, репродукционная способность по биологической продуктивности - 78,9%) факторы и условия.

Значимость таких экологических факторов как степень воспроизводства природных жизненных ресурсов, степень взаимодействия природных и производственных процессов, экологическая емкость территории и степень сохраняемости историко-культурных и природных ценностей не превышает 38,9%. Не менее существенен и анализ совместного формирования социально экологических факторов, так как в этом случае изменяется средний весовой коэффициент значимости. Однако следует отметить, что выявленная группа факторов существенно не меняется.

Однако, так как большинство этих факторов входит в специфическую группу - данные типа времени жизни, то оценку их значимости необходимо осуществлять через суммарные статистики, которые учитывают накопленную меру воздействий и их сдвиг во времени, а также сдвиг последствий, кратковременность и ускорение воздействий.

Эффективным методом расчетов динамики факторов может быть и метод отыскания функции правдоподобия, основанный на теории хаоса.

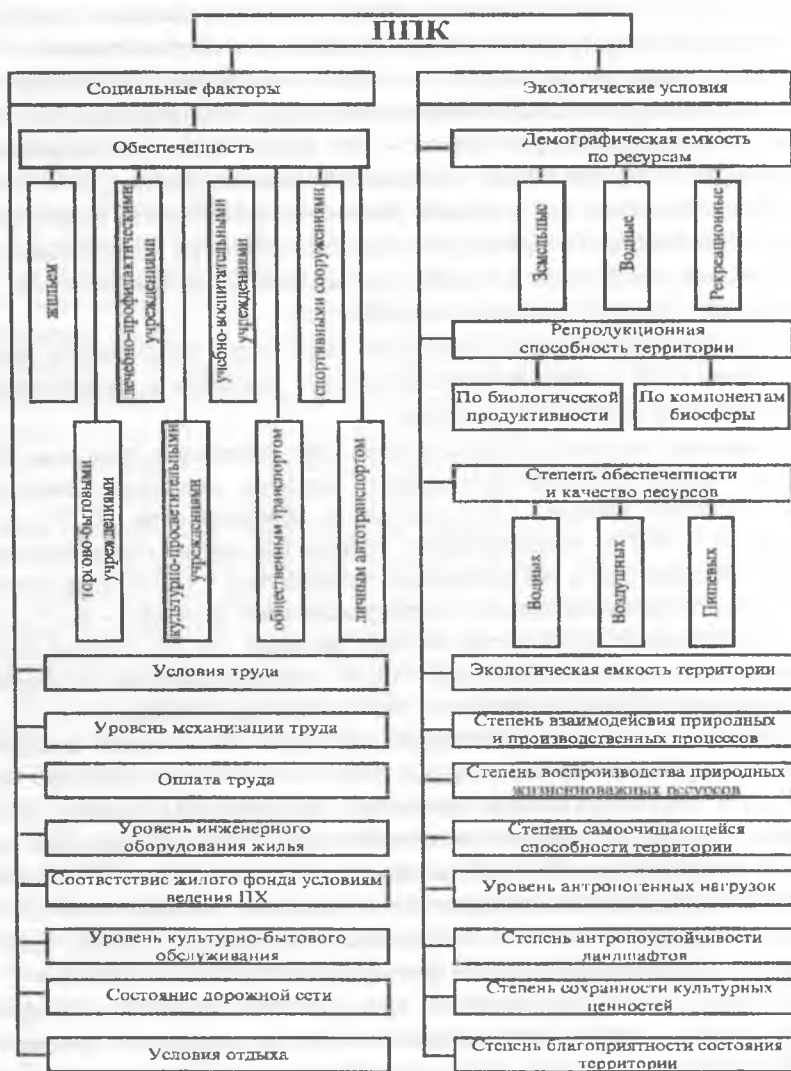


Рисунок. Структурная блок-схема взаимосвязей ППК и показателей социально-экологических условий жизни сельского населения.

Прогноз значимости социально-экологических факторов на 1998-2005 годы методами суммарных статистик показывает устойчивую тен-

денцию сохранения значимости выявленных нами факторов. Следует отметить, что в основу реформирования агропромышленного комплекса и преобразования сел нами были положены тенденции территориально-пространственной и функциональной организации сельскохозяйственного производства, т.е. создания и реконструкции специализированных и многофункциональных производственных зон.

Литература

3. Шведовский П.В. и др. Реконструкция сельскохозяйственных объектов. - Минск: Ураджай, 1989 - 200 с.
4. Шведовский П.В. и др. Исследование динамики эколого-социально-экономических свойств-признаков ландшафтно - мелиоративных преобразований. Тр. Международной научно-практической конференции "Водохозяйственное строительство и охрана окружающей среды", Биберах-Брест-Ноттингем, 1998 - с.40-44.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАПВЛОЖЕНИЙ В СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ АНТРОПОГЕННЫХ ЛАНДШАФТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

К. А. Глушко, П. В. Шведовский

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Известно, что антропогенная агроэкосистема неустойчива без энергии привносимой в нее человеком. Энергия определяется совокупностью агро-техники, степенью работоспособности всех мелиоративных природно-защитных и восстановительных объектов, направленностью методов борьбы с болезнями, вредителями и сорняками и т.п. Не рассматривая особенностей и связей между ними, рассмотрим только особенности оценки эффективности капвложений в создание надежно функционирующей агроэкосистемы.

Согласно исследованиям Минаева И.В. /1/ имеем:

$$ПЗ = C + E_n K + \sum_{k=1}^n Y_k ; \quad (1)$$

$$\text{где } \sum Y_k = C_m + E_n K_m ; \quad (2)$$

где $ПЗ$ - приведенные затраты на создание агроэкосистемы; K и K_m - капвложения, соответственно на создание мелиоративной агроэко-

системы и комплексную защиту; E_n - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений; C и C_m - эксплуатационные затраты на поддержание нормальной работоспособности и комплексную защиту (природоохранные и природовосстановительные мероприятия).

$$E_x = \frac{(\sum \Pi_i - \sum C_i - \sum Y_x)}{\sum K_p}, \quad (3)$$

где E_x - коэффициент общей эффективности капвложений на создание агроэкосистемы; $\sum \Pi_i$ - дополнительный доход за счет рационального использования природоохранных комплексов; $\sum C_i$ - дополнительные затраты; $\sum Y_x$ - ухудшения качества природных ресурсов; $\sum K_p$ - капитальные вложения.

Не анализируя других особенностей определения оценок эффективности капитальных вложений, рассмотрим особенности их исчисления в условиях рыночной экономики. Во-первых, отметим, что основным показателем вместо E_n является дисконтируемый коэффициент реновации

$$R = \frac{E_0}{(1+E_0)^{t_c} - 1}, \quad (4)$$

где E_0 - процентная ставка за кредиты; t_c - срок службы инвестируемых средств, а вместо годового экономического эффекта \mathcal{E}_0 - чистая дисконтированная стоимость:

$$\mathcal{E}_0 = \frac{D_c}{R + E_0} - K, \quad (5)$$

где D_c - среднегодовая величина дохода.

Сопоставляя структуру \mathcal{E}_2 и \mathcal{E}_0 , нужно отметить, что если \mathcal{E}_2 определяет эффективность капвложений по разности приведенных затрат в течение года, то \mathcal{E}_0 - эффективность капвложений за срок функционирования инвестируемых основных средств. Отсюда методом дифференциального анализа, математические выкладки опущены, имеем:

$$E_n = R + E_0, \quad (6)$$

т.е. и в рыночных условиях для оценки эффективности капиталовложений можно использовать приведенные затраты в формуле (1). Покажем это на примере. Варианты проектирования мелиоративных систем характеризуются следующими данными:

$$K_1 = 84860 \text{ млн. руб.}; C_1 = 14155 \text{ млн. руб.}; K_2 = 86923 \text{ млн. руб.}; \\ C_2 = 12620 \text{ млн. руб.}; K_{1m} = 16320 \text{ млн. руб.}; C_{1m} = 2620 \text{ млн. руб.}; \\ K_{2m} = 17620 \text{ млн. руб.}; C_{2m} = 1870 \text{ млн. руб.}$$

Годовой экономический эффект, определяемый по разности приведенных затрат при условии использования формулы (6) будет равен:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_z &= (C_1 - C_2) - \\ &- (R + E)(K_2 - K_1) + (C_{1m} - C_{2m}) - (R + E)(K_{2m} - K_{1m}) = \\ &((1455 - 12620) - 0,205(86923 - 84860) + (2620 - 1870) - 0,205(17620 - 16320)) = \\ &= 1596,25 \text{ млн. руб} \end{aligned}$$

Интегральный экономический эффект за весь срок службы определим исходя из годового экономического эффекта, определенного по разности приведенных затрат, посредством дисконтирования.

$$\mathcal{E}_a = \frac{\mathcal{E}_z}{R + E} = \frac{\mathcal{E}_z}{\frac{E_0}{(1 + E_0)^t} - 1 + E_0} = \frac{1596,25}{\frac{0,125}{(1 + 0,125)^8} - 1 + 0,125} = 7789,60 \text{ млн. руб}$$

Покажем правомерность использования данного решения путем определения интегрального экономического эффекта по разности чистой дисконтируемой стоимости, получаемой при каждом варианте проектирования.

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_a &= \mathcal{E}_{aI} - \mathcal{E}_{aII} = \left(-\sum K_I + \frac{D_{cl}}{(1 + E_0)^t} \right) - \left(-\sum K_{II} + \frac{D_{cII}}{(1 + E_0)^t} \right) = \\ \mathcal{E}_a &= \mathcal{E}_{aI} - \mathcal{E}_{aII} = \left[-(K_{II} - K_I) + \frac{\sum C_I - C_{II}}{(1 + E_0)^t} \right] = -((84860 + 16320) - (86923 - 17620)) + \\ &+ 11152,60 = 7789,60 \text{ млн. руб} \end{aligned}$$

Из примера видно, что результаты расчета по двум вариантам совпадают.

Следовательно, данный подход правомерен и может применяться при решении задач, в которых формирование дохода обусловлено производственными факторами, а не конъюнктурой рынка.

Литература:

1. Минаев И.В. Природоохранные мероприятия при мелиорации земель и их экономическое обоснование //Водные ресурсы Белоруссии и их охрана/- Мн. :Изд-во БГУ, 1982.-144с.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РИСКА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

М. Т. Козинец

*Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

В последнее время особо актуальной является проблема привлечения средств в экономику Республики Беларусь. Не смотря на то, что в 1997 году, согласно официальной статистики, на развитие экономики и социальной сферы было использовано 62336 млрд. руб. (что в сопоставимых ценах на 20% больше, чем в 1996 г.), а в январе-феврале 1998 г. – 8552 млрд. руб. (рост по сравнению с аналогичным периодом 1997 г. – 43%), этого явно недостаточно.

Одним из наиболее перспективных способов привлечения средств в реальный сектор экономики является эмиссия субъектами хозяйствования ценных бумаг. Перед инвестором, решившим приобрести будет стоять задача сопоставить доходность вложений с вероятностью неполучения или неполного получения планируемого дохода. Абстрагируясь от фактора доходности, рассмотрим рискованность вложений в ценные бумаги эмитентов различных областей Беларуси (региональный риск).

Региональный риск определяют следующие факторы:

- монопродуктизм экономики региона;
- угнетенное состояние региона;
- сепаратистские тенденции;
- наличие потенциала межнациональных конфликтов;
- потенциал конфликтов на религиозной почве;
- экологические факторы.

Возможность возникновения конфликтов на межнациональной и межконфессиональной основе определяется с одной стороны сложившейся структурой населения и , с другой, существующим климатом взаимоотношений. Национальная и конфессиональная структура населения областей Беларуси приведена в таблице 1 (последняя рассчитана исходя из количества общин в регионе и отражает степень влияния и интенсивности деятельности активной части прихожан).

Конфессиональная и национальная структура населения Беларуси

Таблица 1.

Область	Белорусы, %	Русские, %	Украинцы, %	Польяки, %	Православные, %	Католики, %	Протестанты, %
Брестская	81,9	10,2	4,2	2	53	11	36
Витебская	79,1	14,8	2,1	1,6	58	26	16
Гомельская	80,1	13,3	4	0,1	63	8	29
Гродненская	60,7	10,5	1,9	25,8	43	45	12
Могилевская	81,1	13,4	2,4	0,2	53	8	39
Минская	76,6	15,1	2,5	1,5	47	19	34

Как свидетельствуют данные, распределение населения по национальной принадлежности во всех регионах, за исключением Гродненской области, примерно одинаковое – преобладают белорусы. В тех же редких районах (Вороновский и Щучинский), где белорусы представляют меньшинство, отсутствуют крупные промышленные объекты, действующие на рынке ценных бумаг. Это же можно сказать относительно конфессиональной структуры населения. Таким образом, беря во внимание исторический опыт, можно сказать, что риск межнациональных конфликтов во всех регионах практически отсутствует. Несколько выше, чем в других областях он только в Гродненской области.

Сепаратистских тенденций во всех регионах Беларуси не наблюдается.

Что же касается экологического риска, то в Беларуси он связан, прежде всего, с последствиями аварии на Чернобыльской АЭС. Они наиболее ощутимы в Могилевской и Гомельской областях. Так, г. Гомель и 4 крупных районных центра этого региона, г. Могилев и еще один крупный город области находятся в зоне радиоактивного загрязнения, что выливается в повышенные затраты и более низкую рентабельность.

Что же касается ущемления прав отдельных регионов, то этого практически не наблюдается. Правда, в несколько привилегированном положении находятся Могилевская, Минская и Брестская области, так как они являются основными «поставщиками» руководящих кадров в республике.

При анализе регионов на монопродуктизм основной упор необходимо сделать на анализ промышленного производства, так как эмитентов-производителей сельскохозяйственной продукции практически нет. Все регионы Беларуси производят различные виды продукции. Существуют города, специализирующиеся на производстве какого-то одного вида то-

вара, но они относятся, в основном, к продукции пищевой промышленности и это можно не рассматривать в качестве негативного фактора.

Таким образом, на основе проведенного качественного анализа можно сделать вывод, что региональный риск вложений в ценные бумаги эмитентов из различных регионов Республики Беларусь, практически отсутствует. Рейтинг областей по мере возрастания регионального риска выглядит следующим образом:

1. Минская область;
2. Брестская область;
3. Витебская область;
4. Могилевская область;
5. Гродненская область;
6. Гомельская область.

ЛИЗИНГ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г. Я. Беляев, А. И. Старинович

*Белорусская государственная политехническая академия,
г. Минск, Республика Беларусь*

В сложившейся экономической ситуации в Республике Беларусь основной неразрешаемой и тормозящей развитие проблемой для предприятий является поиск инвестиций. Причем проблема эта возникает не только перед новыми, начинающими предприятиями, у которых отсутствует начальный капитал, но и перед уже действующими крупными предприятиями, у большинства из которых производственные фонды изношены более чем на 70%. И лишь небольшая часть предприятий находит финансовую поддержку в рамках Государственной программы. Получить же заем у негосударственных финансовых институтов не предоставляется возможным в связи с дороговизной кредитов (процентные ставки от 80% годовых) и нежеланием банков финансировать государственные предприятия на длительный срок. Собственные средства предприятия, как правило используются на поддержание уровня оборотных средств.

Получается, что предприятие попадает в замкнутый круг проблем: чтобы запустить или обновить производство необходимы финансовые средства, в то время как для того, чтобы получить финансовые средства необходимы современные эффективно работающие производственные фонды. Для поддержания производственной активности в условиях хронической взаимсза-

долженности по платежам предприятия прибегают к разным методам: заключают договора переуступки долга, проводят бартерные операции.

Как показывает зарубежный опыт, выход из сложившейся ситуации многие предприятия нашли прибегнув к лизинговым отношениям. Причем одно и то же предприятие выступало и как лизингополучатель в отношении приобретаемого оборудования, и как лизингодатель в отношении сбываемой продукции.

В случае лизинга между производителем оборудования и его пользователем возникает финансовый посредник, который берется финансировать сделку. Суть лизинговой операции заключается в следующем. Потенциальный лизингополучатель, у которого нет собственных финансовых средств, обращается в лизинговую компанию с предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым оборудованием, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает его лизингополучателю во временное владение и пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Предприятие, получив необходимое оборудование, начинает нормально функционировать, производить продукцию и реализовать ее. Согласно договора за определенный срок пользования оборудованием предприятие выплачивает лизинговые платежи, в состав которых включается сумма частичного погашения стоимости оборудования. Необходимо отметить, что лизинговые платежи выплачиваются не из прибыли, а включаются в состав затрат на производство. А если лизинговое имущество в соответствии с условиями договора находится на балансе лизингополучателя, то лизингополучатель вправе применять ускоренные нормы его амортизации. По истечении срока действия договора лизинга, предприятие возвращает оборудование лизингодателю, либо выкупает его по остаточной стоимости. Этот момент особенно важен для предприятий, имеющих гибкое производство со среднесерийными объемами.

Такой вид инвестирования, можно даже сказать самоинвестирования предприятий, включает в себя еще дополнительно четыре функции: финансовую, производственную, сбытовую, использования налоговых и амортизационных льгот. Финансовая функция выражается в освобождении товаропроизводителя от единовременной оплаты полной стоимости необходимых средств производства и как бы в предоставлении ему долгосрочного кредита. Получить имущество в лизинг проще чем ссуду на его приобретение, потому, так как лизинговое оборудование выступает в качестве залога.

Производственная функция лизинга заключается в оперативном решении производственных задач путем временного пользования, а не покупки дорогостоящих и морально стареющих машин. Этот эффективный способ материально-технического снабжения производства и доступа к новейшей технике, к результатам научно-технического процесса. При полном лизинге передача имущества может сопровождаться разнообразным сервисом: техническое обслуживание, страхование, обеспечение сырьем, рабочей силой и т.д. Для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование.

Сбытовая функция - это расширение круга потребителей и освоение новых рынков сбыта, вовлечение в сферу лизинга тех, кто не может сразу купить то или другое имущество.

Функция использования налоговых и амортизационных льгот имеет несколько особенностей:

а) взятое в лизинг имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество;

б) лизинговые платежи относятся на издержки производства и обращения (себестоимость) лизингополучателя и собственно снижают налогооблагаемую прибыль;

в) возможно применение ускоренной амортизации, которая исчисляется исходя из срока контракта, что уменьшает облагаемую прибыль и ускоряет обновление материально-технической базы.

Для объективности изложения следует отметить ряд недостатков, присущих лизингу. В частности на лизингодателе находится основной риск морального старения имущества и получения лизинговых платежей. Основной недостаток для лизингополучателя это то, что стоимость лизинга оказывается больше, чем цена покупки или банковского кредита.

Считается общепринятым, что лизинг тесным образом связан с арендным механизмом, но в деловом обороте он имеет более широкую, сложную тройственную основу и содержит в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимопроникают друг в друга, образуя новую форму инвестиционной деятельности предприятия. В ней реализуется комплекс имущественных отношений, связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли и последующей сдачи в аренду с правом выкупа.

Литература

1. Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. - М.: Издательство "ОСЬ-89", 1997. - 272 с.
2. Прилуцкий Л.Н. Лизинг как одна из форм активизации инвестиционной деятельности // Деловой партнер. - 1996. - №2. - С.27-30.

ОЦЕНКА ТЕНДЕРНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

С. М. Яровенко

*Московский Государственный Строительный Университет,
г. Москва, Российская Федерация*

Сравнительная оценка оферт является наиболее ответственной и сложной задачей тендерного комитета. Предложения оферентов, несмотря на соответствие требованиям по составу и содержанию оферты, отличаются друг от друга по стоимости, срокам выполнения подряда, техническим решениям и другим показателям. Поэтому оценка оферт должна иметь многокритериальный характер. Так как на подрядных торгах рассматривается не готовый объект, а описание потенциальной возможности подрядчика, по его возведению, то при оценке отдельных показателей и сравнении оферт основное ограничение должно отражать реальность осуществления предлагаемых условий выполнения подряда.

Одним из важнейших, хотя далеко не единственным критерием при этом является цена. На практике организаторы торгов весьма часто отходят от правила минимальной цены, в частности, предпочтение может отдаваться фирмам, с которыми сложились устойчивые и долгосрочные отношения. Принцип присуждения заказа оференту, предложившему минимальную цену, зачастую нарушается и по объективным причинам. Ориентация заказчика только на уровень цен приводит к тому, что подряд передается фирме, не имеющей достаточно опыта в этой области. В результате заказчику приходится сталкиваться с низким техническим уровнем, плохим качеством, срывом сроков сдачи объекта или банкротством подрядчика, что в конечном итоге оборачивается срывом всего проекта.

Помимо цены, большую роль играет весь комплекс технико-экономических условий, предлагаемых участникам торгов, в том числе возможность кредитования заказчика, сроки выполнения работ, гарантийное и послегарантийное обеспечение оборудования и т.п.. В ряде случаев можно специально в условиях тендера оговорить пункт, согласно которому участ-

нику, заявившему минимальную цену и наиболее благоприятные коммерческие условия, выдача заказа не гарантируется и контракт может быть заключен с любым участником торгов. Приоритет, отдаваемый организаторами торгов предложениям, удовлетворяющим самым высоким техническим требованиям, а также деловой репутации фирм-участниц, в последние годы стал характерен для многих стран, а роль цены как важнейшего критерия при присуждении подряда имеет тенденцию к снижению.

Выбор критериев оценки определяется целями и предметом торгов, возможностью измерения и достижения наибольшей объективности. Набор критериев для оценки тендерных предложений определяется тендерным комитетом. Предлагаемый перечень критериев для сравнения предложений по строительству объекта при наличии проектной документации включает:

- продолжительность выполнения подряда;
- стоимость выполнения подряда;
- опыт возведения аналогичных объектов;
- опыт работы в данном регионе;
- качество используемых материалов;
- наличие возможности привлечения квалифицированных субподрядчиков и поставщиков;
- профессиональный состав и квалификация работников подрядчика;
- надежность подрядчика как делового партнера;
- финансовая устойчивость подрядчика;
- условия оплаты, вид договорной цены;
- гарантийное и послегарантийное обеспечение объекта, оборудования.

Для сведения качественно разнородных частных критериев в один обобщающий показатель предлагается использовать метод, основанный на использовании функции полезности. Главной идеей метода является использование единой оценочной шкалы полезностей для измерения качественно разнородных критериев, при этом по каждому варианту оферты по каждому критерию ставится в соответствии определенная полезность, выраженная числом, что позволяет свести все критерии к одному показателю.

Для каждого тендерного предложения (оферты) определяется вектор полезности:

$$[F(x_1); F(x_2); \dots; F(x_m)], \quad (1)$$

где $F(x_i)$ - мера полезности по критерию i ,
 $i=1, m$ - количество критериев.

Определение обобщающей полезности варианта j осуществляется посредством комбинирования мер полезностей $F(x_i)$ при помощи весового коэффициента W_i , отражающего относительный вклад фактора i в суммарную полезность вариантов:

$$F_j = \sum_{i=1}^n W_i F_{ij}(x_i), \quad (2)$$

где F_j - обобщенная полезность варианта j ,
 $F_{ij}(x_i)$ - полезность варианта j по критерию i ,
 W_i - весовой коэффициент критерия i .

Для применения метода необходимо:

- определить перечень критериев для сравнительной оценки вариантов;

- назначить веса критериев при условии $\sum_{i=1}^n W_i = 1$;

- выбрать шкалу для измерений полезности;

- построить функции полезности по каждому критерию.

Определение веса частных критериев является задачей тендерного комитета и основывается на субъективных суждениях его экспертов и аналитиков о значимости данного показателя для выбора победителя торгов.

Для измерения полезности используется шкала с бальными оценками, значения которых определяется выбранным масштабом. Обычно применяется три шкалы: от 0 до 1, от 0 до 10, от 0 до 100 баллов.

Масштаб шкалы частного критерия выбирается произвольно, т.к. полезности измерения по одной шкале могут быть преобразованы в полезности по любой другой, и зависят только от количества вариантов и требует дискретности показателей. Шкала отражает уровень результативности данного критерия, для чего на ней выделяется ряд характерных уровней.

При определении частных мер полезностей $F_{ij}(x_i)$, помимо построения функций, может применяться непосредственная экспертная оценка по каждому критерию по бальной системе в соответствии с выбранной шкалой. Этот метод наиболее прост, но процедура формирования указанных оценок является интуитивной и не поддающейся контролю. Данный недостаток устраняется при построении функций полезности для каждого из критериев, вид которых может быть согласован с организатором торгов до процедуры оценки тендерных предложений.

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. Г. Надеина

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

За последние годы в строительной отрасли произошли существенные и качественные изменения, связанные с уменьшением объемов строительства, сокращением инвестиций, повышением требований к качеству строительной продукции и уровню профессиональной подготовки участников производства. В результате создалась ситуация, когда огромный трудовой и технический потенциал строительного комплекса используется недостаточно эффективно.

Одним из направлений повышения эффективности строительного производства является совершенствование экономической оценки производственно-хозяйственной деятельности строительных организаций.

Экономический анализ хозяйственной деятельности подрядных строительных организаций включает в себя:

- анализ организационно-технического уровня производства
- анализ выполнения производственной программы
- анализ трудовых ресурсов и заработной платы
- анализ использования средств труда
- анализ обеспеченности материальными ресурсами и эффективности их использования
- анализ себестоимости строительного-монтажных работ
- анализ прибыльности и рентабельности
- анализ финансового состояния

В ходе экономического анализа исследуется широкий круг показателей, комплексно характеризующих производственную деятельность строительных предприятий. При рассмотрении конкурентоспособности подрядчика показатели деятельности одного конкурента сравниваются с аналогичными показателями другого. Одним из ключевых факторов конкурентоспособности является качество строительной продукции, то есть совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности потребителей. Кроме того, для победы в конкурент-

ной борьбе на рынке подрядных работ, очень важен организационно-технический уровень строительного производства.

Анализ организационно-технического уровня строительного производства состоит из: 1) анализа уровня сборности зданий и сооружений; 2) анализа механизации и автоматизации; 3) анализа внедрения новой техники и технологии; 4) анализа уровня организации производства; 5) анализа организации труда и управления строительным производством.

Анализ организационно-технического уровня строительного производства предусматривает разработку двух видов показателей: достигнутого организационно-технического уровня и экономической эффективности его совершенствования.

Анализируя организационно-технический уровень строительного производства определяют следующие показатели:

- **показатель сборности** - удельный вес стоимости сборных элементов в общей стоимости строительно-монтажных работ;
- **уровень механизации** - отношение выполненного объема при помощи машин и механизмов к общему объему строительных работ;
- **уровень автоматизации** - отношение стоимости автоматизированных средств к общей стоимости машин и механизированного инструмента;
- **степень охвата рабочих механизированным трудом** - отношение численности рабочих, выполняющих производственные операции механизированным способом, к общей численности;
- **уровень механизированного труда в общих трудовых затратах** - отношение механизированных процессов к трудоемкости всех производственных операций.

При анализе внедрения новой техники и технологии определяется экономический эффект от внедренных мероприятий. Уровень организации строительного производства определяется показателями концентрации, продолжительности выполнения строительно-монтажных работ и т.д.

При анализе организации изучаются потери рабочего времени и их причины. Для характеристики уровня управления анализируется организация планирования и координации строительно-монтажных работ, обеспеченность проектно-сметной документацией, состояние технико-экономических нормативов и ряд других вопросов управления, определяющих организационную структуру управления в капитальном строительстве.

Анализ организационно-технического уровня строительного производства позволяет установить степень выполнения каждого мероприятия, предусмотренного планом технического развития строительного производства, обосновать целесообразность этих мероприятий и определить их экономическую эффективность.

Функционирование строительных организаций в рыночных условиях, обусловленное взаимодействием спроса и предложения на рынке подрядных работ, требует обязательной экономической оценки эффективности деятельности предприятия.

Литература.

1. Луканин Б.В., Уфимцев Ф.Р., Шахов Ю.Д. Количественная оценка повышения эффективности организации строительного производства, М. Стройиздат, 1981.
2. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика, М. "Акалис", 1996.
3. Лавров Ю.В. Маркетинг промышленных предприятий, М., 1996.

О ЦЕНООБРАЗОВАНИИ В ИНВЕСТИЦИОННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А. Н. Кочурко

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

Логика экономического развития приведет, в конечном счете, к использованию второго подхода, когда нормы расхода ресурсов разрабатываются исходя из организационно-технологических критериев, а цена ресурса принимается фактически существующая на рынке или минимальная цена предложения подрядчика. Здесь открывается простор для поиска эффективных решений, реальной экономии, то есть начинает действительно работать экономика.

Механизм ценообразования в строительстве имеет существенные специфические особенности, учитывающие индивидуальный характер строительной продукции и условия взаимодействия в инвестиционном процессе основных участников. Сметная стоимость строительства из-

меняется в связи с привязкой объектов к местным условиям, что вызывает значительные колебания в ценообразовании строительства.

В последние годы в этой области произошли изменения в методологии и организации нормативных и проектных расчетов. Цель этих изменений - усиление экономического механизма и ориентации на реальные результаты труда. В Республике Беларусь с 1993 года действует нормативная база для определения сметной стоимости, привязанная к местным условиям. Порядок расчета накладных расходов и нормативной прибыли исключает влияние стоимости материалов, что позволяет ориентироваться на противозатратный механизм.

Одна из специфических особенностей ценообразования в строительстве заключается в том, что нормативы (как государственные, так и предприятия) устанавливаются на отдельные элементы цены. В целом цена определяется индивидуально с использованием данных нормативов для каждого объекта.

В современных условиях сметное дело не ограничивается составлением документации на проектном уровне. Основная проблема современного ценообразования в использовании совершенно разных подходов при расчете базисной нормативной стоимости строительства на проектном этапе и определении цены реализации, так называемой текущей цены.

Таким образом, в процессе ценообразования в строительстве присутствуют два основных этапа, на которых происходит расчет цены: проектирование и строительство.

На первом этапе определяется предварительная (базисная, договорная, контрактная, конкурентная, конкурсная и т.п.) цена, которая должна использоваться в договорных отношениях. Здесь могут использоваться как различные укрупненные показатели (УСН, прейскуранты на потребительскую единицу и др.), так и сметные нормы типа ЕР-91. Участие государства на этом этапе должно выражаться в юридической регламентации процедур заключения контрактов, особенно в случаях, когда речь идет об использовании общественных инвестиций. Кроме того, есть смысл в централизации и обобщении нормативной базы, используемой на этом этапе.

На втором этапе, когда определяется фактическая цена (цена реализации), должна использоваться нормативная база конкретной подрядной организации. Это так называемые ресурсные сметы. Причем, под-

рядчик должен иметь право использовать по своему желанию ресурсные сметы, рассчитанные по производственным нормам расхода и фактическим ценам ресурсов, уже на этапе договорного процесса для мотивации своих действий.

Цель исследований автора - проблема определения текущих цен. В условиях инфляции применяют различные методы расчета фактической стоимости строительства. Автором проанализированы используемые в Республике Беларусь методики расчета текущей стоимости материалов, рабочей силы, эксплуатации машин и механизмов, а также прогнозной и фактической стоимости строительно-монтажных работ и цены строительной продукции в целом.

В период с 1991 года в структуре стоимости строительно-монтажных работ в целом по республике произошли изменения, связанные с изменением порядка ценообразования во всех отраслях народного хозяйства. Резко выросла стоимость материальных, энергетических ресурсов (рост в 2 раза) по сравнению с ростом оплаты труда (уменьшение доли в структуре СМР в 5 раз).

Произошло изменение соотношения цен и между отдельными видами материальных ресурсов, поэтому переход от базисной к текущей стоимости работ должен производиться с учетом максимально детального пересчета стоимости по каждой статье затрат, по каждому виду ресурсов. Возможны два пути перехода от базисной к текущей стоимости:

1. Расчет текущей стоимости работ с использованием индексов удорожания. В этом случае за основу принимается денежное выражение стоимости работ, рассчитанное в локальных сметах в базисных ценах, в разряде статей затрат.

2. Расчет ресурсных смет в текущих ценах. В этом случае за основу принимаются нормы расхода ресурсов в натуральных показателях, которые использовались для расчета единичных расценок в базисных ценах.

Первый подход принят в качестве официальной методики ценообразования в Республике Беларусь. Он отражает прогрессирующие в последние годы тенденции жесткого администрирования в сфере экономики.

Рассчитываемые ежемесячно Республиканским центром по ценообразованию в строительстве (РЦЦС) индексы обязательны к применению в случае финансирования с участием бюджета или с использованием каких-либо льгот, предоставляемых государством. Данный метод позволяет контролировать цену строительной продукции, и в то же

время снимает ответственность за эффективность работы, как служб заказчика, так и подрядчика. Однако последние новации с сентября 1997 года в применении такого подхода в ближайшем будущем могут привести к финансовому краху подрядные организации, ориентированные на госзаказ.

Речь идет о включении в акты приемки-сдачи стоимости материалов и эксплуатации машин по ценам так называемых «представителей».

Методика усреднения цены на конкретный вид материала, конструкции, не считаясь с реальными процессами в смежных отраслях, привела к систематическому занижению текущей цены ресурсов. Строители по бюджетным стройкам вынуждены разницу между фактической ценой приобретения материала и диктуемой РЦЦС относить на убытки. Вроде бы государство экономит бюджетные деньги. Но это «пиррова победа». Аналогичная политика с благими намерениями уже привела к глубочайшему финансовому кризису в сельском хозяйстве. Нельзя надеяться на экономическую стабилизацию, административно отбирая у предприятия его продукцию по цене меньше, чем затраты.

Ссылки авторов официальной методики ценообразования на то, что в развитых странах также существуют системы отслеживания и регулирования цен в строительстве некорректны. Да, например, в Польше ежеквартально публикуется свод региональных средних цен. Но служит он исключительно для ориентации подрядчика и заказчика в договорном и снабженческом процессе.

К ВОПРОСУ О ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ В БРЕСТЕ.

Н. Н. Яромич, А. К. Веришко

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь.*

Жилищная проблема является одной из самых острых социальных проблем современного общественного развития в нашей стране. Кризисная ситуация, сложившаяся в области бюджетного финансирования строительства жилья требует поиска новых подходов к решению данной проблемы. В соответствии с новой жилищной политикой действующий порядок обеспечения граждан жильем, заключающийся в его строительстве за счет государственных средств и в распределении в порядке очередности, сохраняется только для малоимущих граждан. Ос-

тельные граждане должны улучшать свои жилищные условия с обязательным вложением собственных средств. В то же время уровень жизни подавляющего большинства граждан, нуждающихся в жилье, не позволяет им самостоятельно разрешить эту проблему. В условиях острой нехватки бюджетных средств актуальным становится поиск внебюджетных источников финансирования строительства, с развитием кредитования частных лиц и возможностью оплаты квартир в рассрочку в течение длительного периода.

Одним из возможных реальных источников внебюджетного финансирования жилищного строительства может стать привлечение денежных средств населения, предприятий и организаций путем выпуска городских целевых облигационных займов. Данный метод широко используется во многих европейских государствах и России. Анализ развития финансового рынка Республики Беларусь позволяет сделать вывод о готовности инвесторов размещать свои средства в подобные займы, если большинство параметров займа будут для них привлекательными.

Сущность городского займа, ориентированного на жилищное строительство, заключается в программе, решающей две основные проблемы:

- создание внебюджетного источника финансирования жилищного строительства;
- создание реального механизма по удовлетворению потребности в жилье у конкретных граждан.

Целью такого займа является привлечение внебюджетных средств, в том числе населения, и оживление жилищного строительства.

Привлекательность местного займа для его участников определяется следующими характеристиками:

- доходность по ценным бумагам займа не ниже ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь;
- небольшой срок обращения ценной бумаги до ее погашения (от 3 до 6 месяцев);
- снижение стоимости вводимого жилья.

Облигационный заем позволяет обеспечить непрерывное финансирование строящихся объектов, что способствует повышению производительности труда, снижению удельных накладных расходов в себестоимости одного квадратного метра жилья, а также обеспечивает социально значимую услугу – продажу квартир в рассрочку.

Предварительные расчеты, опыт организации и проведения целевого облигационного жилищного займа в г. Минске показывают, что основные показатели займа должны быть следующими:

- дисконтные облигации местного займа;
- эмиссия – периодическая (траншевая), с погашением предыдущего выпуска;
- доходность – 40- 45% годовых;
- срок обращения – 30-60 дней;
- дополнительные права на паритетный (некоммерческий) обмен облигаций на соответствующую жилую площадь, а также на приобретение жилой площади в рассрочку.

Общий объем займа складывается из сметной стоимости строительства, нормативной прибыли и расходов по проведению и обслуживанию займа. Эмитентом займа является горсовет, который принимает решение о выпуске городских краткосрочных облигаций. При горсовете и исполкоме создается рабочая группа (Совет займа), совместно с другими участниками займа разрабатываются необходимые документы, готовится и регистрируется проспект эмиссии в Государственном комитете по ценным бумагам при Министерстве финансов; организуется размещение, обращение и погашение облигаций согласно проспекту эмиссии, разворачивается строительство жилья и объектов социально-бытового назначения. Погашение облигаций может осуществляться как в денежном выражении, так и в виде обмена необходимого их количества на жилищные сертификаты (квартиры).

Для успешной реализации целей займа необходимо участие в нем, помимо администрации города, следующих сторон, которые принимают на себя определенные обязательства, оформленные в виде договоров и других документов:

- уполномоченный банк – выступает в роли финансового менеджера, гаранта по привлеченным средствам в результате займа и кредитора; осуществляет первичное размещение займа среди инвесторов (физических и юридических лиц); обеспечивает обращение облигаций на рынке, их ликвидность и погашение; финансирует заказчиков, подрядчиков и поставщиков строительных материалов с целью фактического поддержания рентабельности и окупаемости ме-

роприятий по строительству; организует развитие программ по потребительскому и ипотечному кредитованию граждан;

- генеральный менеджер – осуществляет первичный маркетинговый анализ идей на уровне бизнес-плана; разрабатывает с участием администрации и банка документы, необходимые для регистрации и выпуска займа; выступает в роли заказчика, организатора закрытого тендера по вопросам привлечения сторонних организаций-подрядчиков к выполнению работ.

Подобный способ привлечения внебюджетных средств имеет ряд преимуществ, по сравнению с другими способами финансирования и кредитования строительства жилья:

для населения:

- возможность приобретения квартиры в рассрочку в течение длительного периода (до 5 лет) за счет приобретения гражданами незначительного количества облигаций каждого выпуска;
- получение кредита от банка и заселение в квартиру после оплаты 60-70% ее стоимости с возможностью дополнительной рассрочки выплаты на 3-5 лет;
- уменьшение стоимости квадратного метра жилья на 30-40% по сравнению с текущими ценами на долевое строительство;
- возможность продажи собственной квартиры за облигации по схеме: гражданин закладывает свою квартиру исполкому и живет в ней до того момента, пока ему не предоставят новую; освободившуюся квартиру исполком распределяет по системе муниципального займа;
- по облигациям погашенным в денежном выражении начисляется доход на уровне ставки рефинансирования Национального банка и простых депозитных вкладов в банк; если инвестор по каким-либо причинам не может дальше оплачивать строительство, то он может продать облигации банку, либо приостановить выплаты на любой срок, что не повлияет на ход строительства, которое банк финансирует непрерывно.

для администрации города:

- возможность привлечения значительных внебюджетных источников финансирования жилья;
- решение социальных проблем в части жилищного строительства;
- легализация и контроль за значительной частью торговли квартирами за наличный расчет;

для строителей:

- расширение объемов строительства, объема заказов, стабилизация финансирования строительства конкретных объектов, уменьшение сроков строительства и увеличение оборота;
- увеличение объемов производства строительных материалов, стабилизация отрасли и увеличение количества рабочих мест;

для промышленных предприятий, организаций и учреждений:

- возможность гибкого финансирования строительства квартир для своих работников;
- возможность получения дополнительной прибыли от использования временно свободных денежных средств на приобретение краткосрочных облигаций;
- возможность возврата замороженных средств в долевом строительстве при изменении финансового положения предприятия.

Для эффективной организации и проведения выпуска городских облигационных займов было бы целесообразно приравнять данные ценные бумаги к государственным ценным бумагам, что позволило бы защитить интересы населения и предоставить возможность для промышленных предприятий использовать их для погашения долговых обязательств перед бюджетом.

Литература.

1. Белорусский строительный рынок. Рекламно-информационный бюллетень. №21. 1997.

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ПРИ ОСВОЕНИИ И ПРЕОБРАЗОВАНИИ ТЕРРИТОРИЙ

П. В. Шведовский

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Как показано в наших исследованиях [1], освоение и преобразование территорий в первую очередь обуславливает преобразование ландшафта, т.е. переформирование его в агроландшафтные системы.

Используя метод экспертных оценок, нами были проанализированы все предложенные критерии экосостояния преобразуемых ландшафтов и формируемых агроландшафтов, составлена блок-схема взаимосвязей критериев экологического состояния (экосостояния) (рисунок 1).

Используя принятое нами ранее [1] группы свойств-признаков, была сформирована агрегированная информативно-доминирующая матрица технико-экономического и социально-экологического уровней следующего вида-

	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	
X_1	1	1	0	1	1	1	
X_2	1	0	0	0	1	0	(1)
X_3	1	0	0	0	0	0	
X_4	0	1	0	0	0	0	

В матрице [$X_1 - X_4$] определяют удельные капвложения, их экономическую эффективность и эксплуатационные издержки на функционирование природоохранных и природовосстановительных мероприятий.

Соответственно [$X_5 - X_{10}$] определяют показатель эффективности почвенного плодородия, социальный и медико-биологический уровень жизни, степень взаимодействия природных и производственных процессов, интенсивность развития основных негативных в природной Среде, экологическая емкость и индекс генетического груза человеческой популяции.

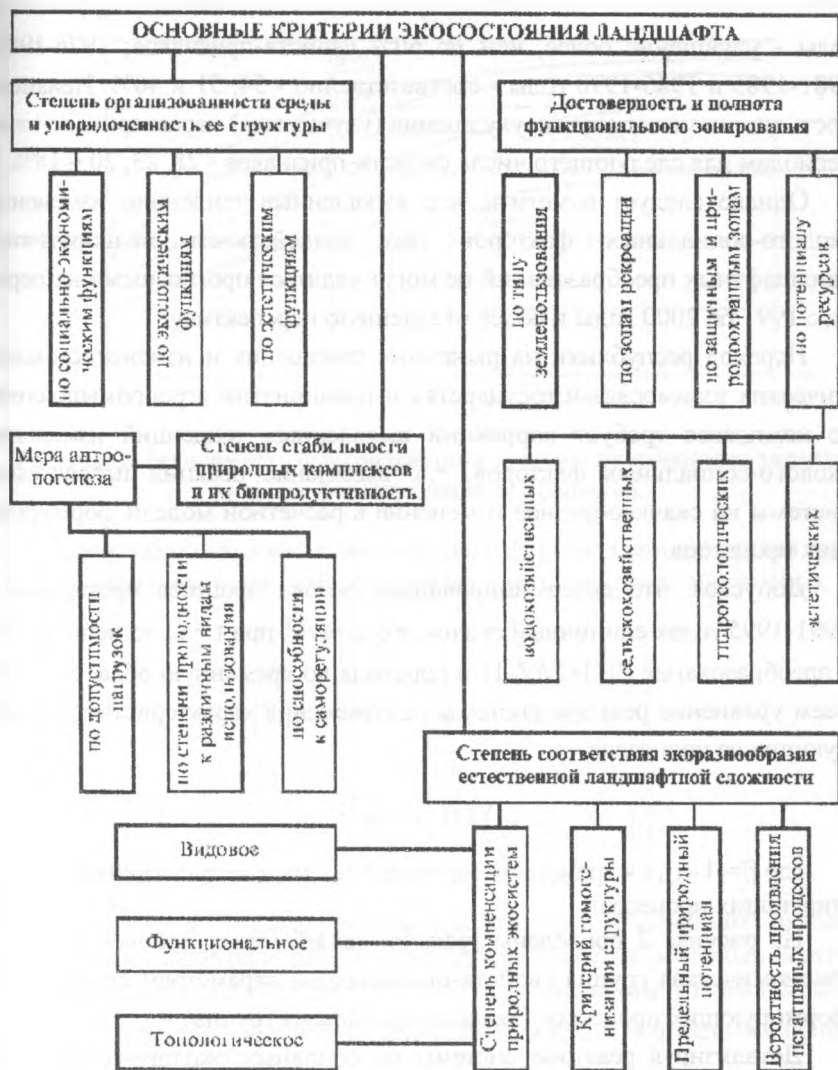


Рисунок 1 Блок-схема взаимосвязей критериев экосостояния преобразуемых агроландшафтов.

Выявление индексов согласия и несогласия позволяет отметить, что для расчетных периодов характерна следующая динамика: 1971-1975

годы - улучшение более, чем по 60% свойств-признаков; 1976-1980, 1981-1985 и 1986-1990 годы - соответственно - 54, 51 и 46%. Неизменность или незначительные ухудшения (улучшения) характерны по этим периодам для следующего числа свойств-признаков - 28, 23, 20 и 18%.

Однако следует отметить, что выявленные тенденции изменения эколого-социальных факторов под воздействием мелиоративно-ландшафтных преобразований не могут являться прогнозными на период с 1991 по 2000 годы и более отдаленную перспективу.

Переход республики на рыночные отношения и изменение экономических взаимосвязей государства и предприятий агропромышленного комплекса требует коррекции выявленных тенденций изменения эколого-социальных факторов, т.е. выявление реакции исследуемой системы на скачкообразное изменение в расчетной модели формирующих процессов.

Допуская, что детерминированная основа процесса претерпела в 1991-1995 годах единичный скачок, т.е. $a=a_0+1$ при $t > t_0$, то используя Z - преобразование $Z[1]=Z/(Z-1)$ и переходя во временную область, получаем уравнение реакции системы на изменения характеристик, формирующих ее процессов-

$$Y(t) = 1 - \beta^{t+1}, \quad (2)$$

где $\beta=(1-\alpha)$; t - временной интервал; α - параметр сглаживания формирующих процессов.

На рисунке 2 приведены графики связей между основой процесса (экономическая группа свойств-признаков) и параметром сглаживания формирующих процессов (эколого-социальная группа).

Детализируя реакцию системы по основным эколого-социальным свойствам-признакам, следует отметить, что их динамика может быть описана постоянной (импульсно-ступенчатой) (I и II), линейной (III) и квадратичной (IV) моделями.

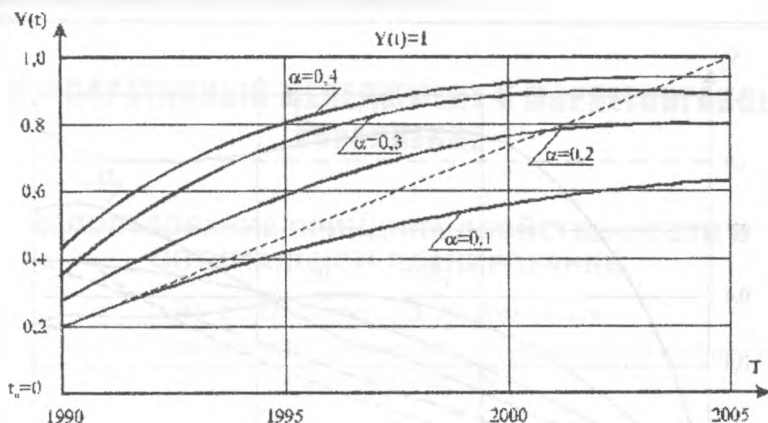


Рисунок 2. Зависимость быстродействия системы на изменения характеристик формирующих ее процессов.

Скачкообразное изменение ведущего фактора (экономическая группа) обуславливает для них следующие характеристики прогнозных изменений-

$$\left. \begin{aligned}
 Y_I &= 1 - \beta^{t+1}; \\
 Y_{II} &= \left\{ 2 \cdot (1 - \beta^{t+1}) - 1 + [1 + \alpha \cdot (t+1)] \cdot \beta^{t+1} \right\}; \\
 Y_{III} &= \left\{ 3 \cdot (1 - \beta^{t+1}) - 3 + 3 \cdot [1 + \alpha \cdot (t+1)] \cdot \beta^{t+1} + \right. \\
 &\quad \left. + 1 - \left[1 - \alpha^2 + \frac{\alpha^2 - t^2}{2} + \alpha \cdot \beta \cdot t \cdot \left(\frac{3}{2} \cdot \alpha - 1 \right) \right] \cdot \beta^t \right\}
 \end{aligned} \right\} \quad (3)$$

На рисунке 3 даны результаты прогноза следующих эколого-социальных характеристик: интенсивность развития основных негативных процессов в природной Среде (постоянная импульсная модель) $[\hat{Y}_1]$; степень взаимодействия природных и производственных процессов (постоянная ступенчатая модель) $[\hat{Y}_2]$; социальный и медико-биологический уровень жизни (линейная модель) $[\hat{Y}_3]$; показатель эффективности почвенного плодородия (квадратичная модель) $[\hat{Y}_4]$.

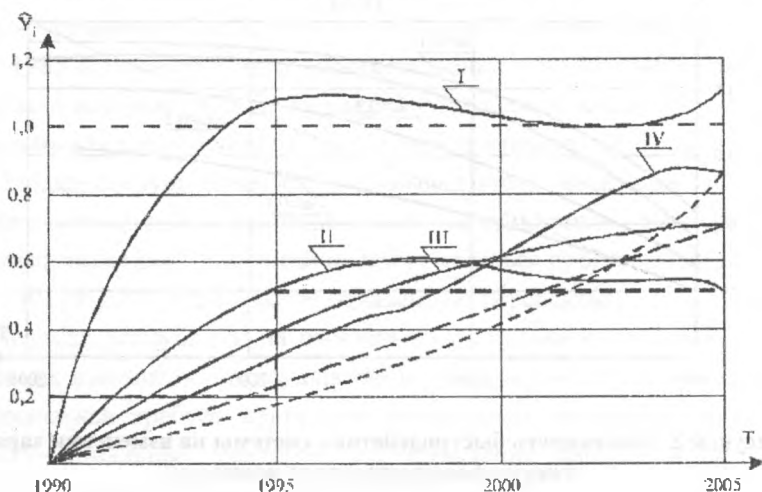


Рисунок 3. Результаты прогнозов группы эколого-социальных факторов с параметром сглаживания $\alpha=0,2$: ——— - прогнозная, ——— - истинная динамика изменения факторов.

Анализ прогнозных графиков позволяет выделить новые тенденции в динамике формирования исследуемых эколого-социальных факторов. При этом, тенденции мало зависят от характера изменения ведущего фактора, за который нами была принята экономическая группа свойств-признаков. И, в целом, для всех эколого-социальных факторов характерно ухудшение, пик которых будет наблюдаться в 1998 и 2003 годах. И, особенно сильно, это проявится в показателях эффективности почвенного плодородия и социальном и медико-биологическом уровне жизни сельского населения.

Все это настоятельно требует увеличения капитальных вложений в преобразование, по крайней мере, ранее освоенных территорий.

Литература

1 Шведовский П.В. Эколого-социальные проблемы мелиоративно-ландшафтных преобразований. Тр. Международной научно-практической конференции "Водохозяйственное строительство и охрана окружающей среды", Биберах-Брест-Ноттингем, TEMPUS TACIS, 1998 - с.44-49.

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИНЦИПА ДВОЙСТВЕННОСТИ В ОПТИМАЛЬНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Ю. Н. Павлючук, В. И. Павлючук

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

Как известно, показатель объема затрат на производство продукции наряду с показателем объема производства служит одной из важнейших характеристик функционирования любой производственной системы. Сопоставление затрат и результатов является основой анализа эффективности производства и принятия решений о целесообразности его расширения или сокращения. В экономической практике такое сопоставление производится обычно двумя путями - либо с помощью анализа разности $Q-TC$, где Q - объем производства, TC - объем затрат; либо с помощью анализа отношения TC/Q . Первый показатель в обобщенном виде характеризует прибыль от производственно-хозяйственной деятельности, второй - затраты на единицу объема производства (*удельные затраты*), позволяющие оценить стоимость различных видов ресурсов в зависимости от тех доходов, которые они приносят предприятию при изготовлении конечной продукции.

Между двумя этими показателями существует следующая зависимость.

В общем виде зависимость между объемами производства и затрат представим в виде классической производственной функции:

$$Q = f(x_i), \quad (1)$$

где x_i - объемные характеристики производственных ресурсов.

Если обозначить C_i - нормативная стоимость ресурса i -го вида, то себестоимость продукции, или TC можно выразить:

$$TC = \sum_{i=1}^I c_i \cdot x_i \quad (2)$$

Тогда затраты на единицу объема производства равны:

$$Z = \frac{\sum_i^i c_i \cdot x_i}{f(x_i)} \quad (3)$$

В связи с этим представляет интерес определение минимального уровня затрат на единицу стоимости продукции при заданном ее объеме:

$$Z = \min \frac{\sum_i^i c_i \cdot x_i}{Q} \quad (4)$$

Поскольку именно минимально допустимое значение удельных затрат при заданном объеме выпуска должно закладываться в планы в качестве нормативного, то назовем функцию (4) нормативной функцией удельных затрат.

Если производственная функция $f(x)$ является однородной первой степени, то нормативная функция удельных затрат не зависит от объема производства и связывает между собой нормативный уровень общих затрат на одну единицу стоимости продукции и нормы стоимости отдельных ресурсов i , т.е. $Z = \min cx = g(c)$, здесь $c = (c_1, \dots, c_i)$.

Если построена производственная функция предприятия f и известны его ресурсы x , то ожидаемый объем выпуска Q определяется путем непосредственного вычисления значения функции f в точке x . Используя норматив удельных затрат z , можно найти объем выпуска при данных ресурсах косвенным путем, через объем затрат. Так как отдача каждой единицы затрат должна согласно нормативу составить $1/z$ единиц продукции, затраты на использование ресурсов x , равные cx , должны обеспечить производство продукции в размере cx/z . Числитель и знаменатель этой дроби зависят от вектора c , но даже в наихудшем случае можно гарантировать выпуск в объеме:

$$h(x) = \min \frac{cx}{z} \quad (5)$$

Назовем функцию $h(x)$ нормативной функцией выпуска. Если уровень норматива удельных затрат согласован с нормативами c_i , т.е. нормативной функцией удельных затрат, а производственная функция является классической, то $h(x) = f(x)$.

Это означает, что в классической ситуации прямой (через производственную функцию) и косвенный (через нормативную функцию удельных затрат) способы определения объема выпуска при данных ресурсах равносильны.

Равенство (5) составляет содержание теоремы двойственности для классических производственных функций. Из нее вытекает, в частности, что функция $f(x)$ восстанавливается по функции $g(c)$, причем переход от $g(c)$ к $f(x)$ производится по той же формуле, что и переход от $f(x)$ к $g(c)$. С информационной точки зрения это означает, что функция удельных затрат $g(c)$ содержит столько же информации о деятельности производственной системы, сколько и ее производственная функция.

Свойство двойственности можно широко использовать в оптимальном планировании различного уровня. В общем виде задачу разработки оптимального плана можно сформулировать как задачу линейного программирования следующим образом: необходимо составить оптимальный план производства продукции $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, удовлетворяющий условиям:

$$\sum_{j=1}^n c_{ij} \cdot x_j \leq b_i, \quad i = 1, 2, \dots, m_1 \leq m \text{ - ограничение по имеющимся ре-}$$

сурсам;

$$x_j \geq 0, \quad j = 1, 2, \dots, n_1 < n$$

при том, что общий доход предприятия должен быть максимальным

$$\sum_{j=1}^n a_j \cdot x_j \rightarrow \max \quad (6)$$

где: x_j - искомый объем j -го вида продукции;

a_j - доход предприятия от единицы j -го вида продукции;

c_{ij} - затраты i -го ресурса при производстве единицы j -го вида продукции;

b_i - располагаемое количество i -го ресурса.

Аналогично, может быть сформулирована задача на минимум целевой функции (если в качестве критерия, например, будут выступать общие затраты), при этом неравенства $\sum_{j=1}^n c_{ij} \cdot x_j \leq b_i$, заменяются не-

равенствами $\sum_{j=1}^n c_{ij} \cdot x_j \geq b_i$.

Тогда двойственная задача к общей задаче линейного программирования (на максимум) формулируется следующим образом: найти набор переменных $V = (v_1, v_2, \dots, v_m)$ удовлетворяющих условиям:

$$\sum_{i=1}^m c_{ij} \cdot v_i \geq a_j, j = 1, 2, \dots, n_1$$

$$v_i \geq 0, i = 1, 2, \dots, m_1$$

и минимизирующих целевую функцию

$$\sum_{i=1}^m b_i v_i \rightarrow \min \quad (7)$$

где v_i - оптимальная оценка, позволяющая взвесить относительную важность отдельных ресурсов b_i для достижения максимального значе-

$$\text{ния } \sum_{j=1}^n a_j x_j$$

Исходную задачу по отношению к двойственной обычно называют прямой. В том случае, когда исходная задача записана в общей форме, сразу видна симметричность прямой и двойственной задач: неравенство в одной задаче соответствует неотрицательная переменная в другой. Задача двойственная к двойственной всегда совпадает с прямой.

Результаты решения двойственной задачи могут рассматриваться как частные производные максимально (или минимально) достижимой величины целевой функции, взятые по отношению к свободным членам условий - ограничений. Ограничения в экономических задачах отражают, как правило, балансовые требования к тем или иным ресурсам. Поэтому в данной модели двойственной задачи получаемые отдельные оценки v_i характеризуют предельные отношения приращений оптимальной величины целевой функции приращением каждого i -го ресурса, от которого зависит достижение искомого оптимума (в экономическом анализе это предельные величины).

Поэтому решение двойственной задачи дает оценки значимости каждого вида ресурса для достижения той цели, которая ставится при рассмотрении данной экономической проблемы.

Эти оценки могут планироваться для проверки оптимальности принятых решений (плана). В линейных моделях все вошедшие в оптимальный план способы использования ресурсов должны быть бесприбыльными и безубыточными, а не вошедшие в план - бесприбыльными.

Характеризуя влияние на оптимальную величину целевой функции малых приращений ресурсов, оптимальные оценки представляют собой важное средство экономического анализа уже полученных решений.

Они позволяют определить направление изменений оптимального значения целевой функции в случаях изменения первоначальных усло-

вий - ограничений и целесообразность применения тех или иных новых способов использования ресурсов, неизвестных при первоначальной постановке задачи.

Весьма важным при формировании оптимальных планов является вытекающая из теоремы двойственности теорема равновесия, которая дает еще один необходимый и достаточный признак оптимальности допустимого решения задачи линейного программирования. В соответствии с этой теоремой оптимальные оценки ресурсов, неполностью используемых в оптимальном плане, должны быть равны нулю. Содержание этой теоремы практически может быть использовано при определении потенциала предприятий.

Понятие оптимальных оценок может быть обобщено на любую экономико-математическую модель оптимального использования ограниченных ресурсов, если только экстремальное значение принятого в модели критерия оптимальности представляет собой дифференцируемую функцию от величин, характеризующих балансовые соотношения производства и потребления по каждому виду ресурсов.

Литература.

1. Карпелевич Ф.И., Садовский Л.Е. Элементы линейной алгебры и линейного программирования. - М.: "Наука", 1967.
2. Клейнер Г.Б. Производственные функции: Теория, методы, применение. - М.: "Финансы и статистика", 1986.
3. Максимов В.Ф. Микроэкономика. - М.: "Соминтек", 1996.

ПОСТАНОВКА И МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АППАРАТ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ю. Н. Павлючук, В. И. Павлючук

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Центральной задачей оперативного планирования является определение из числа предусмотренных текущим планом (с учетом степени его выполнения в предшествующий период) такого набора строительно-монтажных работ (СМР), которые могут и должны быть выполнены в течении ближайшего планируемого периода.

В общем виде постановку задачи оперативного планирования можно сформулировать следующим образом:

Известно: состояние объектов строительства, объем каждого вида работ, который должен быть выполнен на каждом объекте на конечную дату планируемого периода на каждом объекте для того, чтобы все объекты находились в предусмотренном текущим планом состоянии; необходимое и нормативное количество всех видов ресурсов на единицу каждого вида работ; наличие и возможность их получения и взаимозаменяемость.

Требуется: сопоставить потребность в ресурсах с возможностью их поставок; разработать перечень работ, выполняемых в планируемом периоде и закрепить их за исполнителями, при этом отклонения от текущего плана должны быть минимальными.

Таким образом, задачи оперативного планирования, как правило, сводятся к определению такого распределения ограниченных ресурсов, при котором будет максимизировано (минимизировано) значение целевой функции (в качестве целевой функции могут служить объемы СМР, которые желательно максимизировать, или себестоимость, требующая минимизации и т.д.)

Очевидным направлением решения такой задачи является расчет потребности в основных ресурсах по всем видам работ и объектам, планируемым к включению в оперативный план и сопоставление общей потребности с фактическим наличием свободных на планируемый период ресурсов в строительной организации. Из-за значительного разнообразия объектов строительства и видов работ и ресурсов, при каждом данном наборе работ всегда будет иметься некоторый лимитирующий ресурс. При этом удельный вес его в потребности каждого объекта различен и, соответственно, использование этого ресурса на разных объектах создает возможность выполнения различного объема работ.

Наличие лимитирующего ресурса определяет алгоритм решения задачи оперативного планирования, который основан на решении прямой и двойственной ей задач линейного программирования.

Введем следующие обозначения:

i - индекс бригады ($i = 1 \dots L$);

j - индекс видов или комплексов работ ($j = 1 \dots J$);

k - индекс отрасли строительства ($k = 1 \dots K$);

$N_{i,j,k}$ - расчетный (планируемый) состав i -ой бригады, выполняющей j -й комплекс работ k -го вида строительства;

$B_{i,j,k}$ - достигнутая (планируемая) выработка i -ой бригады, выполняющей j -ый комплекс k -го вида строительства;

T_{nl} - фонд рабочего времени оргнаизации на планируемый период с учетом всех видов возможных потерь;

$M_i = \sum_{j,k} N_{i,j,k} \cdot B_{i,j,k} \cdot T_{ie}$ - объем j -х видов или комплексов работ k -го вида

строительства, выполняемых i -й бригадой в течении планируемого периода T_{nl} ;

$\Pi_{j,k}$ - задание по j -му виду или комплексу работ на k -ом объекте на планируемый период, определяемое состоянием текущего плана;

$C_{j,k}$ - удельные показатели сметной стоимости j -го комплекса работ k -го вида строительства на 1 млн. руб. сметной стоимости СМР;

$q_{j,k}$ - удельные показатели трудозатрат на 1 млн.руб. сметной стоимости СМР по j -му комплексу работ k -го вида строительства;

$x_{i,j,k}$ - искомые объемы j -х комплексов работ на k -х объектах, выполняемые i -й бригадой.

Целевая функция решения задачи оперативного планирования может иметь следующий вид. Необходимо максимизировать объем СМР, выполняемый строительной организацией в планируемом периоде:

$$Z(x) = \sum_{i,j,k} c_{j,k} \cdot x_{i,j,k} \rightarrow \max$$

Учитывая ограничения:

а) плановые задания по каждому j -му виду работ на k -ом объекте должно быть выполнено полностью

$$c_{j,k} x_{j,k} \geq \Pi_j$$

б) объем j -х видов работ на всех k -х объектах, планируемых каждой i -й бригаде не должен превышать ее возможности

$$\sum_{j,k} q_{j,k} \cdot x_{i,j,k} \cdot B_{i,j,k} \leq M_i, \quad x_{i,j,k} \geq 0$$

Для данной прямой задачи линейного программирования можно сформулировать соответствующую ей двойственную задачу

$$Y(U) = \sum_{j,k} M_j \cdot U_j \rightarrow \min$$

при условии $\sum^{j,k} a_{j,k} \cdot U_i \cdot B_{i,j,k} \geq c_{j,k}$, здесь $U_i \geq 0$.

Прямая задача решается в "технологическом пространстве" и ограничения M_i на возможности различных бригад можно рассматривать в качестве параметров этой задачи. Изменяя использование комплексных бригад на различных видах работ и объектах можно изменить объем СМР, выполняемых строительной организацией.

Двойственная задача в пространстве оценок по возможностям каждой бригады организации параметрически зависит от получаемого в абсолютном выражении объема выполненных работ: относительная оценка U_i дает величину прироста целевой функции $Z(x)$ на единицу увеличения параметра M_i , т.е. возможностей i -ой бригады.

Таким образом, прямая и двойственная задачи линейного программирования имеют одну и ту же исходную информацию для решения и решая одну из них мы одновременно получаем решение другой, они имеют одно и тоже значение целевой функции на оптимальных планах.

В теории двойственности доказывается, что для ресурсов, которые расходуются полностью (дефицитных), $U_i > 0$, а для ресурсов, которые расходуются частично (свободных) $U_i = 0$. Величина двойственной оценки U_i определяет меру влияния возможностей i -ой бригады M_i на увеличение объемов СМР, выполняемых организацией. Поэтому для самых дефицитных ресурсов (их увеличение дает самый большой прирост объемов СМР) относительной оценки U_i максимальны.

Используя эти свойства относительных оценок можно быстро формировать и эффективно оценивать оперативные планы. В результате решения прямой задачи мы получаем такое закрепление работ и объектов за бригадами, которое обеспечивает максимальный объем СМР, выполняемый строительной организацией при реализации плановых заданий по всем видам работ и объектам при имеющихся возможностях бригад. В результате решения двойственной задачи получим относительную оценку U_i по всем бригадам. Если $U_i = 0$, то это свидетельствует о том, что на данный плановый период имеющиеся возможности бригад обеспечивают беспрепятственное выполнение необходимого набора и объемов СМР на объектах. Для повышения эффективности полученного оперативного плана организации при желании можно ввести критерий минимума затрат и попытаться перезакрепить объекты за бригадами.

Если же по какой-то бригаде относительная оценка $U_i > 0$, то это свидетельствует о том, что ее возможности использованы полностью и она переходит в разряд лимитирующего ресурса. Такая ситуация будет являться предметом анализа с целью принятия оптимального решения. Первым из возможных путей ее решения может быть переориентация других комплексных бригад, возможности которых полностью не использованы на выполнении данного вида работ. Если это невозможно, либо не дает никаких результатов, следует использовать возможность привлечения необходимых ресурсов со стороны, либо последовательно исключать из оперативного плана определенные объемы СМР, выполняемые лимитирующей бригадой, пока U_i не приблизится к нулю.

Таким образом использование двойственной задачи линейного программирования позволяет сформировать оптимальный план как по критерию объемов СМР, так и по критерию затрат.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ

И. Байдак

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Успех любого предприятия зависит от своевременного отказа от производства малозффективных технологий и перехода на новые, обеспечивающие возможности в удовлетворении нужд, запросов и вкусов потребителей, более рациональное и экономичное их производство. Вся история маркетинга и менеджмента убедительно доказала, что цель нововведения-совершенствование производства и снижение затрат [1, 2]. Для производства новых, более прогрессивных и эффективных товаров (услуг), обеспечения крупномасштабного выхода на мировой рынок, необходимо использование результатов инновационной деятельности в области создания принципиально новых и модернизированных поколений продукции в производственных программах маркетинга. Нововведения - результаты изобретений, открытий и разработок, не имеющие себе аналогов по своему основному назначению или принципу действия.

Важный вопрос выбора производственной программы маркетинга комплексное исследование альтернативных видов производства с це-

люю выбора только тех товаров (услуг), которые в наибольшей степени соответствуют потребностям современного рынка и отвечают прогнозам развития конъюнктуры на перспективу [3]. Минимизировать себестоимость продукции предлагается с помощью функционального анализа производства. Основная цель этого анализа - выявление резервов снижения затрат на разработку, производство и эксплуатацию рассматриваемых объектов. Из общей предпосылки системного анализа следует, что объект - любой элемент сложной производственно-экономической системы экономики, отвечающий требованиям выделенных выше признаков. Достоинство анализа - наличие достаточно простых расчетных и графических методов, позволяющих дать двойственную количественную оценку выявленных причинно-следственных связей. Он определяется как метод комплексного технико-экономического исследования функций объекта, направленный на оптимизацию соотношения между качеством исполнения заданных функций и затратами на них [4,5]. Этот метод также называют анализом затрат на основе потребительной стоимости и базируется на предположении, что в каждом объекте, сосредоточены как необходимые в соответствии с существующим развитием производства, так и излишние затраты. Эти излишние затраты и являются объектом анализа, изучения, и нахождения путей устранения. Излишние затраты обычно связаны с повышенной, не требующейся потребителю функциональностью, с недостаточно экономичной реализацией производства. Основа рассматриваемого анализа - функциональный подход в отличие от наиболее распространенного в настоящее время при анализе затрат предметного подхода. При предметном подходе решается вопрос, как снизить затраты на элемент или систему в целом. При функциональном подходе исследуется состав необходимых при эксплуатации объектов функций, задач, целей, выявляются возможные способы реализации элементов. Это позволяет либо выявить в рассматриваемом объекте не несущие функциональной нагрузки элементы, либо совместить в одном элементе выполнение различных функций, решение нескольких задач.

Объективное исследование сложных экономических объектов возможно лишь при глубоком анализе внешних условий функционирования. Функция - качественный аспект потребительского свойства. Количественная оценка функций возможна с помощью одной или нескольких тесно связанных эксплуатационных характеристик [6]. Анализ внутренних функций различных объектов производится путем построе-

ния функциональной модели. При ее разработке определяются излишние функции, причинно-следственные связи рассматриваемых объектов. Совершенствуя расчет затрат в процессе анализа предлагается учитывать многообразие показателей и способов их расчета, характер связи меж ними. Так, по изделию, находящимися в серийном производстве, могут быть рассчитаны показатели себестоимости изготовления - $C_{пр}$ и использования - $C_э$ эксплуатационных расходов. Так же может быть рассчитан и показатель приведенных затрат для сферы производства: $Z_{пр} = C_{пр} + \epsilon_n K_{пр}$, где ϵ_n - нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений; $K_{пр}$ - капитальные вложения в основные и оборотные фонды предприятия или для сферы эксплуатации: $Z_э = C_э + \epsilon_n K_э$, где $K_э$ - капитальные вложения в сфере эксплуатации (стоимость приобретения, доставки и монтажа, стоимость площадей, сопутствующие и смежные вложения). Изделия с одинаковыми эксплуатационными характеристиками и себестоимостью изготовления могут использоваться в разных условиях и о соответствии с этим иметь существенно различающиеся эксплуатационные расходы.

Таким образом, уменьшение производственных затрат на функцию при сохранении главных качественных характеристик изделия неизменными может для одних потребителей оказаться нейтральным, для других - положительным, для третьих - отрицательным. Решение состоит в том, чтобы разделить функции, уметь их систематизировать и исследовать как единственную, во взаимосвязи, и как на изменение одной из них отреагирует система в целом. Зная каждые функции можно запросто, в пределах возможного поменять одну, полезную, или убрать вредную, и все это в совокупности направит как на потребителя, с точки зрения понижения цены, так и на производителя, с точки зрения понижения себестоимости а значит и увеличения объема выпуска.

Литература:

1. Лунин Е.И. Маркетинг менеджмент и ценообразование на предприятиях в условиях рыночной экономики. // М: Международные отношения. 1993. - 109с.
2. Байдак И. Б., Царенков П. Н. Учет сумм покрытия или директ-костинг в системе контролинга. // Бухгалтерский учет и анализ. 1997, №5(11).-с. 3-7.

3. Современный маркетинг на предприятии. // Директор. 1995, №6 - с.24-31
4. Бородин. Маркетинг технологических нововведений: Инновационная научно-техническая фирма. // ЭКО. 1997, №2. - с.100-105.
5. Методы проведения маркетинговых исследований. // Экономист. 1995, №3. - с. 31-42
6. Байдак И. Б. Информация, конечно, стоит дорого, но жизнь без нее еще дороже // Национальная экономическая газета. - 1997, №48.-с. 28.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

А. А. Козлов, В. Н. Косач

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

При рассмотрении вопросов развития управленческого потенциала возникает задача поискового прогнозирования. Трудности ее решения связаны как с состоянием методологии, так и отсутствием фоновых прогнозов, вследствие сложности экономической ситуации в республике, малой предсказуемости ее развития.

Существующий инструментарий прогнозирования включает формализованные и неформализованные методы, причем экспертный метод является одним из ведущих.

Нами для проведения прогнозного исследования разработан методологический базис, включающий основные стандартные процедуры.

Исследование начинается с разработки программы, включающей определение и уточнение объекта, предмета, проблемы, цели, задачи структуры, рабочих гипотез, методов и организации исследования.

Программа исследования включает развернутую характеристику указанных элементов предпрогнозной ориентации, составляются рабочие документы:

- предварительные контуры исходной модели;
- макет анкеты - интервью для уточнения и конкретизации параметров исходной, поисковой и нормативной прогнозной модели;
- шкалы измерения;

- инструкции для опроса экспертов, кодировщики для обработки материалов;
- перечень показателей уточненной исходной модели;
- описание прогнозного фона;
- рабочие гипотезы поисковой модели;
- обоснование критериев построения нормативной модели и др.

Следующий этап прогнозного исследования - построение исходной (базовой) модели и ее анализ.

После построения исходной модели открывается новый этап - составление предварительного перечня показателей (индикаторов). Это целесообразно сделать с помощью следующих методов (или их совокупности):

- сравнительного анализа аналогичных моделей, имеющихся в литературе;
- контент - анализа тестов, содержащих искомые показатели;
- очного опроса экспертов с той же целью;
- так называемого имитационного опроса с той же целью;
- опроса широкого круга управленческих работников;
- моделирования.

Построение модели прогнозного фона и ее анализ составляют следующий этап исследования.

Социальный прогноз выступает обычно как целевая группировка, где профиль исследования сочетается с фоном. Поэтому исходная модель недействительна, если не сопрягается с аналогичной моделью прогнозного фона. Стандартный прогнозный фон включает 7 разделов: научно-технический, демографический, экономический, социологический, социокультурный, организационно-политический, международный.

В зависимости от целей и предмета эти фоновые прогнозы разрабатываются все или какая-то часть.

Задача прогнозного поиска - не безусловное предсказание, а выявление перспективных проблем, подлежащих решению средствами управления с помощью предсказания возможного и даже необходимого вмешательства.

Этот этап исследования открывается прямой (механической) экстраполяцией динамических рядов исходной модели на период упреждения прогноза с целью создания ориентирующей основы для последующих операций методами трендового моделирования. Полученные данные сводятся в систему первой (основной) поисковой модели прогноза.

В результате всех процедур появляется заключительная поисковая модель прогноза, обычно в виде “дерева целей”, подлежащих решению.

Построение прогноза начинается с определения абсолютного оптимума с условным абстрагированием от ограничений прогнозного фона.

Цель - создать ориентир для последующей нормативной разработки. Средства - широкий аппарат моделирования (“дерево целей”, формирование сценария, матрицы, графы и другие модели).

Далее следует определение относительного оптимума с учетом ограничений прогнозного фона, обсуждение нормативных моделей экспертами, мнение которых может быть существенно дополнено опросом широкого круга руководителей.

Особой задачей является верификация прогноза, т.е. установление степени его соответствия действительному состоянию объекта в прогнозируемом будущем. Уже на заключительных стадиях разработки прогноза возможна и желательна относительная (предварительная) верификация - определение степени его соответствия требованиям современной науки, тенденциям развития экономической практики.

В относительно простых случаях роль верификации играют экспертные опросы. В более сложных случаях требуется специальная процедура. После завершения верификации поисковой и нормативной модели прогноза следует обсуждение полученных результатов, доработка моделей, их окончательная редакция.

Литература.

1. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: МГУ, 1995.
2. Волгин А.П., Матирко В.И. и др. Управление персоналом в условиях рыночной экономики (опыт ФРГ). М.: Дело, 1992.
3. Грейсон Дж., Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. (пер. с англ. М.: Экономика, 1991).
4. Громова О.Н., Мишин М., Свистунов В.М. Организация управленческого труда. М.: ГАУ, 1993.
5. Иванцевич Д., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом. М.: Дело, 1993.
6. Исаенко А.Н. Кадры управления в корпорациях США. М.: Наука, 1988.

7. Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Формирование системы управления персоналом. М.: ГАУ, 1993.

8. Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Организация управления персоналом на предприятии. М.: ГАУ, 1994.

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

А. А. Козлов

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Переход к рыночным отношениям и к самоуправлению обособленных производителей создают качественно новую ситуацию в экономике Республики Беларусь, при которой значительно меняется роль, функции и требования к кадрам управления промышленными предприятиями.

Само существование предприятий при рыночной конкуренции в значительной степени зависит от качества и уровня квалификации работников управления промышленных предприятий.

Понятие потенциала (производственного, экономического, трудового, кадрового, интеллектуального и т.д.) в последние годы находит широкое применение в экономических науках и многогранно представлено в научных публикациях.

В общем случае “потенциал” используется для характеристики совокупности возможностей, при этом каждый характеризуется определенным набором параметров.

Для “управленческого потенциала” базовыми являются категории “трудоуственный потенциал” и “кадровый потенциал”. Общим является то, что все они в основе содержат человеческий элемент, процесс живого труда.

Трудовой потенциал как раз и является той категорией, которая помимо характеристики трудовых ресурсов и рабочей силы включает новые качества, что проявляются в личном факторе в процессе реализации его возможностей.

Какое соотношение существует между понятиями “трудоуственный потенциал” и “кадровый потенциал”.

Поскольку именно кадры работников являются носителем трудовой функции, то правомерно эти понятия рассматривать как синонимы. Од-

нако анализ использования в экономической литературе данных понятий говорит о том, что если трудовой потенциал обычно используется для характеристики всех кадров в совокупности, то кадровый потенциал преимущественно связан с категорией руководителей и специалистов.

Экономическая категория “управленческий потенциал”, вводимая в научный оборот, является по сути развитием понятия “кадровый потенциал” его более точной и широкой интерпретацией.

Нами предлагается определение “управленческого потенциала” как способности системной совокупности работников аппарата, вооруженных методами и техникой управления, обеспечивать достижение целей организации.

Способность аппарата управления обеспечивать достижение целей организации зависит от ряда воздействующих факторов, поэтому “управленческий потенциал” рассматривается как сложная категория.

Можно выделить следующие, относительно самостоятельные, элементы анализа:

Первый - ресурсная сторона - численность работников и структура аппарата, расходы на его содержание.

Второй - личностный потенциал работников.

Третий - условия деятельности персонала.

Можно рассматривать эти элементы как факторы, воздействующие на развитие управленческого потенциала предприятия.

Исследовательская модель управленческого потенциала может быть представлена в виде совокупности маргинальных показателей, характеризующих отдельные сопоставляющие элементы потенциала предприятия.

Ресурсная сторона может быть охарактеризована следующим количественными и качественными показателями: общая численность и удельный вес административно-управленческого персонала в общей численности промышленно-производственного персонала; характеристики организационной, социально-демографической, профессионально-квалификационной и др. структур аппарата; затраты финансовых и других ресурсов на оплату, обеспечение, обслуживание управленческого персонала; затраты времени и интенсивность труда работников аппарата управления.

Личностный потенциал руководителей и специалистов может быть охарактеризован такими характеристиками как: направленность личности руководителей, специалистов (потребности, интересы, ценностные установки); опыт (компетентность) объединяет знания, умения и навыки

ки управленческих работников; способности - индивидуальные особенности отдельных психических процессов у работников.

Таким образом, говоря об управленческом потенциале предприятия необходимо исследовать все факторы, влияющие на его состояние и развитие, однако ведущим элементом является работник, трудовой коллектив, которые формируют и другие составляющие, определяющие способность органа управления обеспечивать достижения целей организации.

Литература.

1. Ансофф И. Стратегическое управление . М.: Экономика, 1989. 579с.
2. Белановский С.А. Факторы эффективности управленческого труда в промышленности. М.: Наука, 1988. - 167 с.
3. Беляцкий Н.П. Кадровый потенциал организаторов производства. Минск.: Высшая школа, 1990. - 204 с.
4. Бобрышев Г.Н. Основные категории теории управления. М.: АНХ СССР, 1988. - 189 с.
5. Блейк Р.Р., Моутон Д.С. Научные методы управления. пер. с англ. - Киев.: Наукова думка, 1990. - 248 с.
6. Вейлле П. Искусство менеджмента. Пер. с англ. - М.: Новости, 1993. - 222с.
7. Грачев М.В. Суперкадры. Управление персоналом международной корпорации. - М.: Дело, 1993. - 208 с.
8. Управление персоналом организации. - М.: Инфра-М, 1997. - 501 с.
9. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. М.: Дело, 1995.- 305 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ГРУППЫ УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫХ ФАКТОРОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Л. О. Кулакова, И. А. Кулаков

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

Для расчета производственного потенциала малых предприятий по группе условно-постоянных факторов применяется метод прямого счета, основанный на определении прироста (убыли) применяемого показателя через расчеты поправочных коэффициентов.

К группе условно-постоянных факторов отнесены составляющие, связанные с экстенсивными изменениями производственного потенциала малых предприятий. В эту группу можно включить следующие: 1. затраты на эксплуатацию машин и механизмов; 2. изменения календарного фонда рабочего времени; 3. структура выполняемых строительно-монтажных работ.

Эти факторы оказывают непрерывное действие и бесспорно вызывают экстенсивное изменение производственного потенциала. В процессе проведения расчетов эта группа может быть дополнена другими факторами, характерными для конкретных условий.

Учет влияния условно-постоянных факторов осуществляется на основе поправочных коэффициентов. Поправочные коэффициенты рассчитываются как отношение требуемых или планируемых показателей и фактическим величинам в базисный период, если, например, предприятие уже функционирует. Для малых предприятий, выделяемых из состава существующих предприятий на основе бригады, управление и т.д., поправочные коэффициенты выделяются как отношение планируемых показателей к существовавшим показателям (если таковых нет, то для аналогичных предприятий).

Коэффициент по фактору затрат на эксплуатацию машин и механизмов определяется:

$$K_{\text{эмт}} = Z_{\text{эмт}}(\text{тр}) / Z_{\text{эмт}}(\text{б}) \quad (1)$$

где: $Z_{\text{эмт}}(\text{тр})$ - планируемые затраты на эксплуатацию машин и механизмов в t -ом месяце;

t - показатель месяцев года (1, . . . , 12).

Коэффициент по фактору изменения календарного фонда рабочего времени:

$$K_{\text{рвт}}(\text{тр}) = \Phi_{\text{рвт}}(\text{тр}) / \Phi_{\text{рвт}}(\text{б}) \quad (2)$$

где: $\Phi_{\text{рвт}}(\text{тр})$ - требуемый календарный фонд рабочего времени в t -ом месяце;

Коэффициент изменения структуры, выполняемых малым предприятием работ:

$$K_{\text{стрт}} = T_t(\text{тр}) / T_t(\text{б}) \quad (3)$$

где: $T_t(\text{тр})$ - требуемая трудоемкость выполняемых работ в t -ом месяце планируемого периода

$T_t(\text{б})$ - трудоемкость выполняемых работ в t -ом месяце базисного периода.

Учет влияния группы условно-постоянных факторов на производственный потенциал малых предприятий определяется:

$$\Pi_{\text{пот}} = \Pi_{\text{пот (min)}} \times K_{\text{эмт}} \times K_{\text{рат}} \times K_{\text{стрт}} \quad (4)$$

где: $\Pi_{\text{пот (min)}}$ - минимальный производственный потенциал малых предприятий;

$$\Pi_{\text{пот (min)}} = V_{\text{срi}} \times N_{\text{срt}} \quad (5)$$

$V_{\text{срi}}$ - фактическая среднемесячная выработка одного рабочего в базисный период;

$N_{\text{срt}}$ - среднемесячное количество рабочих в базисный период.

Если малое предприятие выделяется из структуры существующей организации, то данные берутся того подразделения, которое взято за основу (бригада, управление и т.д.), если малое предприятие вновь создано то, то берутся данные аналогичных предприятий.

РАЗРАБОТКА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ ПО УЧЕТУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ

Головач Э.П.

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Беларусь*

Эффективность строительного производства на современном этапе научно-технического развития и его динамичность в значительной степени предопределяется качеством системы управления капитальным строительством.

Следует отметить, что система управления строительством, как и любая другая система имеет определенный жизненный цикл - промежуток времени от начала функционирования системы (создания) до того момента, когда она изживает себя, то есть тех критических точек (интервалов), в которых система утрачивает свою устойчивость. Этот цикл состоит из нескольких периодов - становления, развития (в которых система является экономически стабильной) и спада (когда основные параметры, обеспечивающие ее существование достигают таких пределов, при которых система не способна функционировать нормально). Каждый из этих периодов оказывает существенное влияние на уровень

развития производства, в значительной степени зависит от устойчивости системы и имеет определенную меру надежности.

Надежность системы обеспечивается рядом качественных показателей - адаптацией, гибкостью, быстродействием, устойчивостью и активностью, из которых, показатель устойчивости, неразрывно связанный с понятием отказового состояния (полного или частичного выхода системы из строя) является наиболее существенным.

Устойчивость - способность системы противостоять действию сил, стремящихся вывести ее из состояния равновесия.

При проектировании системы капитального строительства следует учесть, что она будет стремиться к состоянию равновесия. Следовательно, можно говорить, что она будет экономически мобильна в тот момент времени, когда находится в состоянии динамического равновесия, которое можно описать некоторой равновесной траекторией (кратчайший во времени и пространстве путь, обеспечивающий достижение поставленной цели).

Однако, любая система функционирует в условиях непрекращающихся воздействий внешней и внутренней среды. Следовательно, достижения системой состояния равновесия и пребывание в нем, скорее исключение, чем правило, и можно говорить лишь об устойчивости системы к определенному рода внешним и внутренним возмущениям, а значит, и о нахождении системы в состоянии, близком к равновесному.

Нужно отметить, что понятие устойчивости относится и к структуре и к функции системы. При этом устойчивость структуры первична по отношению к устойчивости функционирования. Система с устойчивой структурой может восстановить даже существенно нарушенные функции, напротив, существенное нарушение структуры почти неизбежно ведет к потере функциональной устойчивости системы, а часто и ее гибели. Поэтому возникает задача обеспечения структурной гибкости, то есть создания таких систем управления капитальным строительством, которые не позволяют достичь отказового состояния, независимо от региональных, структурных и других колебаний в системе.

В случае потери устойчивости структуры можно говорить и о ее экономической дестабилизации и необходимости объективной перестройки системы. Процесс такой перестройки сопровождается резким возрастанием разброса характеристик системы.

Представляется возможность в ходе решения задач, связанных с качественной перестройкой структуры системы вследствие утраты ее основных характеристик, использовать метод разработанный в теории катастроф, которая занимается вопросами определения предельных состояний, а также явлений, связанных с качественной перестройкой структуры или организации процесса.

Критические значения (нагрузка), при которых происходит качественная перестройка всего характера изучаемого явления, носить название точек катастроф или точек бифуркации. По достижению системой таких точек она приходит в отказовое состояние. Чем сложнее система, тем больше в ней точек катастроф. Следовательно, знание критических состояний дали возможность определить тот интервал времени в котором начинается необратимый процесс изменения свойств системы, что неизбежно приведет к ее экономической нестабильности и невозможности применения каких-либо разумных управленческих решений применительно к разрушающейся структуре системы.

Обычно в теории катастроф предлагается, что поведение изучаемого процесса управляет некоторая потенциальная функция, локальные минимумы которой соответствуют равновесным состояниям (система находится в состоянии равновесия, если параметры обеспечивающие ее устойчивость, удовлетворяют некоторым требованиям). При таком подходе следует иметь в виду, что вовсе не обязательно знать, что это за функция - достаточно признать сам факт ее существования. Далее предлагается, что можно изменять значения некоторых выходных параметров, генерируемых системой в ответ на входные воздействия. В "элементарной" теории катастроф предполагается, что все равновесные выходы фиксированы, то есть фиксируют значение входных параметров, ждут (быть может бесконечно долго), пока не наступит равновесное состояние, затем изменяют значения входных переменных и снова ждут и т.д. Поступая таким образом, получают поверхность равновесных состояний в пространстве выходов, которую можно изобразить как функцию входов. Можно сказать, что "катастрофа" происходит тогда, когда возникает скачкообразное изменение выходных параметров при непрерывном изменении входов.

Таким образом, теория катастроф изучает те силы, под действием которых происходит "скачок" и устанавливает их критические зоны или гра-

ницы. Доказывается, что число равновесных точек и формы перехода к ним для систем любого порядка зависит лишь от числа действующих внешних сил, то есть от числа так называемых контрольных (входных) параметров.

При выборе моделей катастрофы, которая будет описывать нашу систему следует остановиться на двух типах катастроф - катастрофе "складки" и катастрофе "сборки", описываемых соответственно полиномом III-го и IV-го порядка, в зависимости от количества выбранных управляющих параметров - одного или двух:

$$V_a(x) = \frac{1}{3}x^3 + ax$$

$$V_{ab}(x) = x^4 + a\frac{x^2}{2} + bx_1$$

Наличие локальных минимумов на поверхности, описываемой данными функциями соответствует целям максимизации некоторой функции цены, а локальные максимумы, напротив, отражают максимизацию функции цели.

Применение теории катастроф позволит определить границы экономической стабильности системы управления капитальным строительством, а также зону неустойчивого состояния, войдя в которую система не способна нормально функционировать.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИОННОМУ ПРОЕКТИРОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ МОБИЛЬНОСТИ.

А. И. Рубахов, Е. И. Ерошенко

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Кризисные явления в строительной отрасли требуют от руководителей предприятий использования новых форм повышения эффективности строительства, затрагивающих вопросы совершенствования процессов планирования, проектирования и управления.

Размещение строительных организаций в большинстве случаев в крупных городах и населенных пунктах осуществлялось с целью решения вопросов социальной сферы и ее инфраструктуры. Это привело не только к созданию условий несоответствия концентрации мощностей территориальным условиям регионов, но и к утрате важнейшего для современных условий признака строительной системы - мобильности. В зависимости от проявления этого признака, в конечном счете, и опре-

деляется эффективность организации системы, ее способность возводить и реконструировать объекты в любых районах.

Объективно создавшиеся предпосылки для устойчивого и долгосрочного повышения мобильности ставят ряд теоретических и практических задач эффективного управления мобильной системой в строительном производстве, принципов организации мобильных подразделений.

Мобильная строительная система может находиться в двух сочетаниях: движение и концентрация ее элементов в сочетании, которое обеспечивает заданную мощность, и непосредственное функционирование. Именно это сочетание должна обеспечить рациональная организационная структура и создать условия для выполнения всех функций на любом удалении от стационарных баз базирования.

Попытка поставить проблему формирования организационных структур является важной особенностью современной теории и практики.

Можно применить несколько подходов к проектированию организационных структур в условиях мобильности:

- идеи проектирования в рамках *подхода синтеза* основаны на возможности выделения свойств и связей элементов подсистемы (они позволят учесть то, что при увеличении степени мобильности строительного производства взаимосвязи с производственной и непромышленной сферами других отраслей, а также инфраструктурами усложняются);
- специфика *процессных подходов* состоит в рациональном воздействии прежде всего на технологию организационных процессов (это решение задачи выбора организационных форм обеспечения строительными машинами, трудовыми ресурсами и др.);
- *подход организационных изменений и мотивационный* (попытка придать важное значение преодолению сопротивления предлагаемым изменениям);
- *программно-целевой подход* реализует генеральную идею управления: для повышения эффективности управления необходимо предупредить возможные потери (главный источник потерь - несогласованность действий подразделений системы);
- *системный подход* к оргпроектированию предполагает, что проектируемые структуры, с одной стороны, являются большими и сложными системами, состоящими из ряда взаимодействующих подсистем и элементов, а с другой стороны, - элементами более

сложных систем. При проектировании факторы, влияющие на структуру и процессы в организации, рассматриваются не изолированно, а в их взаимной связи (должна быть выделена система главных переменных мобильной организации и зависящих от этих переменных характеристик системы управления);

- при *проблемно-ориентированном подходе* упор делается прежде всего на итерацию всех этапов управленческого процесса в единое целое, более глубокую проработку механизмов организационной координации, на повышение аналитического потенциала организации, ее способности к выявлению и решению новых проблем с целью поддержания динамического равновесия между мобильной системой и ее средой и осуществления обратной связи по отношению к конечным целям и результатам деятельности.

Каждый из рассмотренных подходов к проектированию структур управления имеет свои преимущества и недостатки, слабые и сильные стороны. Огромная сложность проблемы предопределяет использование на практике сочетания элементов всех этих подходов. Главное, чтобы трансформация объектов управления, связанное с усложнением организационных моделей, изменением масштабов, сложности, интегрированности и динамичности строительства, дала возможность для создания стройной концепции организации мобильности.

Литература

1. Прыкин Б.В. Повышение эффективности мобильных строительных организаций. - М: Стройиздат, 1988.
2. Пурим Т. В. Подходы к организационному проектированию систем управления // Экономика строительства. - 1997. - № 12.
3. Модели управления строительством / Сост. Ю.Л. Гайдукова. - М.: Стройиздат, 1988.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ НА ДИАГНОСТИКУ ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

О. А. Высоцкий, Р. С. Седегов

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Рассматриваемым объектом управления является производственно-хозяйственная деятельность предприятия, управляемая с помощью воз-

действия на неё специальных функций управления. Диагностика объекта управления (ДОУ) сводится к определению уровня воздействия на производственно-хозяйственную деятельность предприятия (ПХД) каждой специальной функции управления и оценка общей эффективности управления от комплексного воздействия специальных функций. В качестве специальных функций управления рассматриваются: функция управления маркетингом; функция управления финансами; функция управления сбытом; функция управления персоналом; функция управления качеством; функция управления снабжением; функция управления производством.

Целью ДОУ является определение общей эффективности управления ПХД предприятия при комплексном воздействии специальных функций управления. В то же время в каждом конкретном случае ДОУ может выполняться по частным задачам, охватывающим производственные проблемы и цели конкретного предприятия. В результате диагностики можно определить процедуру сокращения общего времени стабилизации ПХД предприятия; определить основные направления воздействия (параметры воздействия) на процесс стабилизации ПХД предприятия; определить программу рационально-персонализированного обучения персонала предприятия; определить процедуру создания «Управленческой команды»; разработать программы стабилизации ПХД; определить структуру системы стабилизации ПХД; осуществить настройку системы стабилизации ПХД; рассчитать и откорректировать скорость внедрения системы стабилизации ПХД; разработать систему мониторинга ПХД; осуществлять измерение параметров управляемости специальных функций и общей эффективности управления и другие (и т.д.) возможности.

В процессе оценки затрат на ДОУ важно представить общую структуру расходов, связанных с осуществлением диагностики. Общие затраты на ДОУ определяются по следующим направлениям: разработка программы; экспертная оценка объекта управления; проведение мозгового штурма; оценка результатов труда. Наиболее рациональной единицей измерения затрат может считаться время, используемое работниками предприятия и консультационной фирмой на выполнение работ, связанных с диагностикой. Второй единицей затрат может использоваться стоимость материалов, оборудования и других накладных расходов, связанных с подготовкой, проведением и анализом процессов диагностики.

Затраты на экспертную оценку объекта управления состоят из временных затрат работников обследуемого предприятия, связанных с отвлечением их от основной работы для заполнения экспертных анкет и затрат фирмы, осуществляющей подготовку, организацию, проведение и обобщение информации, связанной с анкетным экспертным опросом. В процессе диагностики, с помощью анкетного экспертного опроса, ПХД предприятия измеряется с помощью 1622 показателей, характеризующих состояние управляемости всех специальных функций управления. Затраты фирмы, осуществляющей диагностику, в этом случае состоят из временных затрат, связанных с анализом структуры управления предприятием, с определением точек контрольного замера, с анализом и обобщением результатов анкетирования и с проведением анкетирования работников предприятия. Кроме временных затрат фирма, осуществляющая диагностику, (в дальнейшем просто фирма) должна подготовить и размножить достаточное количество анкет, т.е. несёт накладные расходы, связанные с осуществлением экспертизы.

Затраты на мозговой штурм возникают, если экспертной оценки не достаточно и для перепроверки, выработки дополнительных решений и задач, требуется другая форма сбора информации. Наиболее рациональной в данном случае является использование метода мозгового штурма. Затраты на реализацию данного метода включают в себя: разработку сценария проведения первого и второго этапов данного метода, подготовку рабочих листов, используемых в процессе этих этапов, временные затраты работников предприятия, участвующих в мозговом штурме, временные затраты работников фирмы и накладные расходы, связанные с подготовкой, реализацией, обобщением итогов использования данного метода.

Затраты на оценку результатов ПХД предприятия (результатов труда), связанных с подготовкой таблиц, заполнением их работниками предприятия, анализом таблиц работниками фирмы и обобщением результатов ПХД предприятия. В данном случае присутствуют временные затраты как работников предприятия, так и работников фирмы, а также накладные расходы работников фирмы, связанные с подготовкой, анализом и обобщением результатов ПХД предприятия.

Суммарные затраты на ДОО зависят от количества параметров измерения; от контрольных точек замеров; от числа респондентов; от структуры управления предприятием; от числа измеряемых функций управления; от общей численности персонала предприятия и участ-

вующего в экспертных оценках; от числа участвующих консультантов фирмы; от срочности решаемых с помощью ДОУ задач; от материально-финансового обеспечения ДОУ; от числа и сложности используемых методик; от точности заказанного результата ДОУ.

Процесс проведения ДОУ включает пять этапов, это: разработка общей схемы ДОУ; экспертная оценка ПХД предприятия; проведение мозгового штурма; оценка результатов труда предприятия; анализ и обобщающие выводы по итогам ДОУ. Если в процессе проведения ДОУ учитывать параметры, влияющие на суммарные затраты ДОУ, то можно определить рациональную схему диагностики объекта управления. Затраты на неё должны компенсироваться эффективностью принимаемых решений и достигаемых результатов ПХД предприятия.

Учитывая вышеизложенное, затраты на ДОУ (ЗДОУ) определяться как сумма затрат предприятия (ЗП) и фирмы (ЗФ), зависящие от временных затрат предприятия (ВП) на втором, третьем и четвертом этапах процесса проведения ДОУ (ВП2, ВП3, ВП4) и временных потерь фирмы на всех пяти этапах (ВФ1, ВФ2, ВФ3, ВФ4, ВФ5) умноженных на стоимость одного часа работы работника предприятия (СЧП) и фирмы (СЧФ) и умноженных на число участвующих в диагностике работников предприятия (ЧРП) и фирмы (ЧРФ). Кроме временных потерь определяется и величина накладных расходов фирмы (РФ) на всех этапах процесса ДОУ (РФ1, РФ2, РФ3, РФ4, РФ5), тогда:

$$ЗДОУ = ЗП + ЗФ = (ВП2 + ВП3 + ВП4) \times СЧП \times ЧРП + (ВФ1 + ВФ2 + ВФ3 + ВФ4 + ВФ5) \times СЧФ \times ЧРФ + (РФ1 + РФ2 + РФ3 + РФ4 + РФ5) \quad (1)$$

Практика использования данной методики расчёта затрат на ДОУ показала, что для среднего предприятия численностью работающих до 1000 человек временные затраты составят 1300 – 1500 часов. Из них временные затраты предприятия составляют около 150 – 200 часов. Для малых предприятий численностью работающих до 200 человек временные затраты составят от 500 до 600 часов, из них затраты предприятия около 80 часов. Если принять среднюю стоимость одного часа работы на предприятии и фирме равными, численность работников предприятия 1000 человек, а накладные расходы фирмы около 30% от временных затрат, то ЗДОУ составит около 1,2% от месячных затрат на оплату труда на предприятии. Результаты ДОУ позволяют принимать текущие

и стратегические решения, то есть их эффективность возрастает за счёт учёта фактора времени, что позволяет снизить риск от управленческих решений на три – четыре порядка.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДИАГНОСТИКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РАМКАХ САНАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. В. Белевец

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Проблема развития предприятий промышленного комплекса в Республике Беларусь относится к наиболее актуальной с точки зрения дальнейшей стабилизации экономики.

В последние годы много говорят о спаде промышленного производства, о взаимных неплатежах и хронической задолженности большинства промышленных предприятий перед бюджетом. Финансовые результаты деятельности таких предприятий в последние годы неотвратимо ухудшаются.

Единственным путем спасения таких предприятий является их комплексная санация, заключающаяся в применении современных, адекватных рыночным условиям форм, методов и механизмов управления.

Обязательным условием санации должно стать осуществление предварительной диагностики промышленного предприятия по всем управленческим функциям. И это вполне естественно – без выявления и упорядочения сильных и слабых сторон каждой из управленческих функций никакие методы по оздоровлению предприятий не дадут должного эффекта.

Управление сбытом на промышленном предприятии представляет только одну из управленческих функций, подлежащих диагностике.

Диагностика системы управления сбытовой деятельностью предприятия представляет собой комплекс исследований, направленных на выявление общих тенденций и факторов развития сбытовой деятельности с целью выработки практических мероприятий по совершенствованию данной системы управления и стабилизации производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Исследования в рамках диагностики системы управления сбытовой деятельностью должны основываться на единой программе диагностики объекта управления (ДОУ). Последовательные исследования позволят проводить сравнительный анализ полученных данных, выявить динамику развития исследуемого промышленного предприятия.

Практика проведения ДОУ на обследованных промышленных предприятиях Брестской области показала, что анализ системы управления сбытовой деятельностью предприятия должен происходить комплексно. Следует раскрывать и оценивать факторы, измерять их влияние на результат сбытовой деятельности, а также на результат производственно-хозяйственной деятельности всего предприятия. Обобщение результатов анализа позволит оценить развитость диагностируемой функции управления предприятием, разработать мероприятия по устранению вскрытых недостатков и дальнейшему улучшению работы всего предприятия в целом.

Согласно программе ДОУ, используемой на практике при диагностировании конкретного промышленного предприятия, для установления степени развитости системы управления сбытовой деятельностью, необходимо прежде всего определение целевой функции данной системы управления, а также проведение оценки параметров, влияющих на эффективность развития данной функции.

Целевая функция управления сбытовой деятельностью предприятия имеет вид:

$$F(\text{УСД}) = f(\text{ОС; ПКС; ЭРКС; ЭСУС; ЭИСС; ЭРСД}), \quad (1)$$

где:

- ОС – уровень организации сбытовой деятельности предприятия;
- ПКС – эффективность системы оперативного планирования и контроля сбытовой деятельности предприятия;
- ЭРКС – эффективность работы кадров службы сбыта предприятия;
- ЭСУС – развитость системы учёта сбытовой деятельности предприятия;
- ЭИСС – развитость информационной системы службы сбыта на предприятии;
- ЭРСД – эффективность результатов сбытовой деятельности предприятия;

Данные показатели характеризуют основные параметры результирующей функции управления сбытовой деятельностью предприятия. В свою очередь каждому основному параметру функции соответствует ряд вспомогательных параметров, а каждому вспомогательному – совокупность дополнительных параметров функции. В развернутом виде данная функция содержит 29 вспомогательных и 146 дополнительных параметров, оценка которых осуществляется экспертным методом.

Оценка развитости функции системы управления сбытовой деятельностью диагностируемого промышленного предприятия осуществлялась исходя из значений степени развитости соответствующих основных параметров функции по формуле:

$$\text{ОЦФ} = \frac{\sum \text{ЗОП}_i \times \text{П}_i}{K_0}, \quad (2)$$

где:

ОЦФ - общая оценка развитости функции системы управления сбытовой деятельностью предприятия;

ЗОП i - значение i -го основного параметра, характеризующего целевую функцию;

П i - приоритетность i -го основного параметра, описывающего функцию;

К $_0$ - количество основных параметров, характеризующих функцию развитости системы управления сбытовой деятельностью предприятия;

Обработка результатов диагностики системы управления сбытовой деятельностью обследованных промышленных предприятий позволила получить конкретные данные о состоянии развития сбытовой деятельности.

Основываясь на результатах обследования можно утверждать о неполном соответствии результатов сбытовой деятельности поставленным целям и задачам сбыта конкретного предприятия.

Эффективность управления сбытовой деятельностью промышленных предприятий, прошедших диагностирование, составляет 47-63%. Полученные данные свидетельствуют о достаточно низком уровне управляемости сбытовой деятельностью обследованных предприятий, так как при развитости функции управления сбытовой деятельностью до 69% предприятие находится в зоне провала управляемости. Минимально достаточным уровнем управляемости является развитость функции на

70%, и только при развитости функции от 71 до 100% предприятие может нормально функционировать.

Если характеризовать развитость основных параметров функции, то они имеют также довольно низкие показатели – от 36 до 67%. Недостаточно развита прежде всего система оперативного планирования и контроля сбытовой деятельности, информационная система, система учета сбыта. В целом для большинства предприятий характерна недостаточная эффективность работы сбытового аппарата в следствии слабой заинтересованности работников в результатах труда.

Таким образом, анализ информации, полученной в ходе проведения диагностики системы управления сбытовой деятельностью промышленного предприятия позволяет выявить объективные и субъективные факторы, влияющие на эффективность результирующей функции управления данной системы, разработать обоснованные формы и методы совершенствования сбытовой деятельности, которые позволят в рамках санации промышленных предприятий качественно изменить механизм управления предприятием, заставить его работать «как часы» - эффективно и с минимальными затратами.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

И. А. Куксюк

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Переход на экономические методы управления, расширение самостоятельности предприятий промышленного комплекса РБ, а также несопряженность производственного ассортимента белорусских производителей со структурой потребительского спроса и усиление натиска иностранных и российских конкурентов предполагает более полное использование такого метода управления производством, как маркетинг. Сегодня с уверенностью можно утверждать, что период маркетинговой эйфории позади. Начинается этап последовательного, целенаправленного освоения идеологии маркетинга с учетом белорусской специфики.

Общая результативность деятельности промышленных предприятий во многом зависит от эффективности созданной системы управления маркетинговой деятельности (СУМД), ее способности обеспечить адап-

тацию предприятия к внешним воздействиям. Важна координация всех инструментов и методов маркетинга, их комплексное и эффективное использование.

Однако, как показали исследования, проводимые сотрудниками БПИ и ЦПП «Персонал» на промышленных предприятиях Брестской области, эффективность управления маркетинговой деятельностью находится на низком уровне.

При проведении диагностики СУМД для анализа развитости управления маркетинговой деятельностью за основу бралась оценка развитости функции управления маркетинговой деятельностью ($F_{УМД}$), представляющая собой совокупность упорядоченных взаимосвязей между 24 основными, 66 дополнительными и 395 вспомогательными параметрами, предопределяющими эффективность маркетинговых действий субъекта хозяйствования. Если минимально достаточным уровнем для управляемости маркетинговой деятельностью является развитость $F_{УМД}$ на 70%, а рабочий диапазон управляемости, при котором предприятие может нормально функционировать, находится в интервале 70-100%, то уровень развитости $F_{УМД}$ на промышленных предприятиях Брестской области составляет 46-48% (все приведенные в докладе данные являются усредненными) и попадает в зону провала управляемости.

Остановлюсь подробнее на анализе одного из наиболее весомых параметров $F_{УМД}$, а именно эффективности проведения маркетинговых исследований.

Эффективность проведения маркетинговых исследований (МИ) определялась с помощью оценки *развитости функции эффективности маркетинговых исследований* $F_{МИ}$, которая описывается 4 дополнительными (ДП), 44 вспомогательными параметрами (ВП) и имеет следующий вид:

$$F_{МИ} = f(\text{ПОМИ}; \text{УОМИ}; \text{ПМИПр}; \text{КачМИ}), \quad (1)$$

где: *ПОМИ* - полнота охвата всех необходимых направлений МИ (определяется 19-ю ВП);

УОМИ - уровень организации проведения МИ и анализа маркетинговой информации на предприятии (определяется 11-ю ВП);

ПМИПр - применение результатов МИ и анализа маркетинговой информации в практической работе предприятия (определяется 7-ю ВП);

КачМИ - качество результатов МИ и анализа маркетинговой информации на предприятии (определяется 7-ю ВП).

С целью унификации оценки параметров, а также последующей их взаимоувязки и взаимооценки на основе 3 типов шкал (интервалов, этношений и наименований) были разработаны 9 групп шкал измерения параметров.

Развитость $F_{МИ}$ определялась на основе оценки параметров по формулам

(2, 3) с помощью метода экспертной оценки.

$$ОДП_j = \frac{\sum_{i=1}^k ОВП_i}{k} \quad (2);$$

$$OF_{МИ} = \frac{\sum_{j=1}^m ОДП_j * V_j}{4} \quad (3);$$

где: $ОДП_j$ - оценка j -го ДП $F_{МИ}$; $ОВП_i$ - оценка i -го ВП, описывающего данный ДП $F_{МИ}$; k - количество ВП, описывающих данный ДП $F_{МИ}$; $OF_{МИ}$ - оценка $F_{МИ}$; V_j - приоритетность j -го ДП.

Исследования показали, что развитость $F_{МИ}$ и, соответственно, эффективность проведения МИ на промышленных предприятиях Брестской области составляет 52% (см. рис.1.). Уровень развитости $F_{МИ}$ находится в зоне провала управляемости и до достижения минимально достаточного уровня управляемости необходимо увеличение эффективности проведения МИ на 18%.

Рис.1. Развитие функции эффективности и проведения маркетинговых исследований



Работы по проведению маркетинговых исследований, проводимые предприятиями не систематизированы и носят спонтанный характер. *ПОМИ* находится в интервале 42-100% и в среднем составляет 65%. Практически не изучаются покупатели и потребители каждого вида продукции, требования потребителей и покупателей к товару и др. необходимые показатели; изучается в недостаточном объеме деятельность конкурентов и их товары, спрос на продукцию предприятия, сложившиеся на рынке цены и динамика их изменения; не анализируются перспективы развития рынка. Не осуществляется анализ объема продаж предприятия по каждому сегменту рынка, по каждому региону.

УОМИ находится в интервале 5-91%, средняя оценка по предприятиям составляет 48%. Проведение МИ не планируется. Недостаточно сотрудников других подразделений привлекаются для сбора маркетинговой информации. Не составляются отчеты по результатам проведения МИ. Периодичность и своевременность предоставления результатов МИ в другие подразделения предприятия оценена в 27-39%. Качество осуществления контроля за проведением МИ составляет 42%. Эффективность применяемых сотрудниками служб маркетинга методов сбора информации составляет 52%, эффективность применяемых методов обработки информации – 60%, а применяемых методов расчета исследуемых параметров – 42%.

ПМИПр оценено от 10 до 97%, в среднем – 51%. Результаты МИ и анализа маркетинговой информации в практической работе заводов применяются ограничено, лишь в половине необходимых случаев. Причем, в работе служб сбыта и маркетинга используются на 39%, в работе снабженческих служб – на 45%, в работе экономических служб – на 72%, в работе производственных и технических служб – на 45-49%.

Оценка *КачМИ*, проводимых предприятиями, находится в интервале 9-77%, средняя оценка равна 44%. Причем достоверность результатов МИ – 26%, своевременность и периодичность осуществления – 53%, глубина проводимых исследований – 50%, полнота охвата всех необходимых объектов МИ – 45%. Полезность результатов МИ оценена в 60%. Выделение средств на проведение МИ необоснованным, а достаточность их выделения составляет 20%.

Результаты исследований эффективности управления маркетинговой деятельностью и, в частности, эффективности проведения МИ используются для разработки обоснованной программы совершенствования

ния маркетинговой деятельности каждого обследованного промышленного предприятия. Недостатки, выявленные в работе маркетинговых и коммерческих служб, станут основой при формировании цикла обучения сотрудников данных служб в рамках программы совершенствования маркетинговой деятельности.

АНАЛИЗ УРОВНЯ УПРАВЛЯЕМОСТИ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ПОДСИСТЕМЫ ДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕГО КОНТУРА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ (СУК) ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

П. В. Каленюк

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Для того, чтобы управлять процессом, нужно уметь его контролировать, а для того чтобы контролировать нужно уметь его измерять. Управление качеством выпускаемой продукции является одним из наиболее сложных процессов управления производственным предприятием, включающим в себя управление качеством на всех этапах жизненного цикла товара.

В этих условиях контроль качества продукции на производстве превращается в контроль функционирования СУК, основная задача которой – обеспечить выпуск продукции стабильно высокого уровня качества.

Оценить уровень управляемости СУК в целом и отдельных ее подсистем позволяет диагностика СУК. Кроме того, диагностика должна определить уровень развития целевой функции СУК – функции управления качеством на предприятии.

При полной диагностике СУК производится получение информации в 168 точках управления, анализируются 32 группы документов.

Ведущей подсистемой СУК, в большей мере определяющей состояние выходов системы является подсистема действия (ПД).

Она отвечает за осуществление действий по управлению качеством по четырем параметрам: управление производством (параметр Q2.1.), управление персоналом (параметр Q2.2.), управление технологиями (параметр Q2.3.) и управление материальными ресурсами (параметр Q2.4.).

Оценить развитие ПД можно, используя коэффициенты при шкале измерения от 0 до 1, которые легко могут быть преобразованы в про-

центную шкалу. Методы оценки, применяемые при диагностике ПД делятся на две основные группы: документированные и экспертные. Причем при проведении диагностики ПД предпочтение оказывается документированным методам оценки.

На основании диагностики СУК, проведенной на некоторых предприятиях Брестской области можно выявить ряд особенностей развития ПД на настоящий момент.

Средний уровень развития ПД составляет 0,41 – 0,52. (Практика показывает, что оптимальный уровень управляемости соответствует 0,7 – 0,75.) Отмечается несоответствие параметров Q2.1. и Q2.4. требованиям международных стандартов ИСО серий 9000 и 10000, а также требованиям Национальной системы сертификации Республики Беларусь. Средний уровень развития функции управления производством – 0,45, управления персоналом – 0,42, управления технологиями – 0,36, управления материальными ресурсами – 0,41.

Практически везде отмечено несовершенство структуры управления производством.

Среди выделенных параметров особый интерес представляет параметр Q2.1. (управление производством) Основной функциональный параметр управления производством определяется 6-ю вспомогательными: оптимальность структуры управления производством (q2.1.1.), оптимальность соотношения основного и вспомогательного производства (q2.1.2.), оптимальность методов оперативного управления производством (q2.1.3.), эффективность методов принятия производственных решений (q2.1.4.), эффективность производственной деятельности (q2.1.5.), соответствие производственной системы требованиям международных стандартов (q2.1.6.).

При оценке соответствия производственной системы требованиям международных стандартов использовались международные стандарты ИСО серии 9000.

Основные проблемы в развитии параметра управления производством: низкий уровень оптимальности применяемых методов оперативного управления производством (0,3 – 0,36). Особенные трудности возникают при обеспечении идентификации продукции (0,1), ее прослеживаемости (0,3). Отмечается невысокий уровень эффективности методов принятия решений (0,3).

Неудовлетворительные оценки получили параметры оптимальности структуры управления производством (0,58), оптимальности соотношения основного и вспомогательного производства (0,47), эффективности производственной деятельности (0,59).

Соответствие функции управления производством требованиям международных стандартов на предприятиях колеблется от 0,25 до 0,43.

В целом можно определить нахождение уровней управляемости подсистемой действия СУК в зоне провала управляемости.

В связи с этим требуется постоянная и срочная работа по корректировке основных и вспомогательных параметров ПД внешнего контура СУК и выведение показателей их развития из зоны провала управляемости в рабочий диапазон.

В настоящее время ведутся работы по дальнейшему исследованию целевой функции СУК, отработке методик измерения параметров управления качеством и разработки имитационных моделей для принятия решений в области управления качеством.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА, КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ

А.М. Омелянюк

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт
г. Брест, Республика Беларусь*

Управленческая команда – это важное средство достижения стабильной производственно-хозяйственной деятельности предприятия, это метод решения проблем предприятия через объединение усилий нескольких человек выполняющих разные функции в управлении предприятием. Наибольшее значение и сложность имеет создание команды высшего звена управления (ВЗУ) предприятием.

Значительное место в подборе членов команды занимают деловые качества личности, такие как: целеустремлённость, оптимизм и профессиональные знания каждого участника. Каждый член команды имеет свой жизненный опыт, свою профессиональную специализацию, свои психологические особенности и деловые качества, своё физическое здоровье. Оценить настроения в коллективе, понять все его проблемы и

найти решения к ним, оценить место каждого в решении проблем предприятия, подобрать «нужных» людей и создать единую, мощную команду можно путём применения оценки социально-психологического климата группы, в нашем случае высшего звена управления.

С помощью диагностики социально-психологического климата коллектива (СПК) коллектива, его групп: ВЗУ, руководителей отделов и служб, специалистов можно оценить готовность коллектива к эффективной совместной работе.

Диагностика СПК даёт возможность показать руководителю предприятия, подразделения, как его подчинённые оценивают результаты его деятельности, деловые качества, положение дел в подразделении с точки зрения низового звена управления.

Программа диагностики СПК коллектива определяется исходя из задач, решение которых перед ней ставится. В нашем случае ставится задача оценить СПК среди членов ВЗУ: администрации предприятия, руководителей подразделений и служб, старших специалистов и т.д.

Методика диагностики СПК построена по комплексной схеме поэтапной оценки следующих параметров на основе тестирования группы работников:

1. Оценка личных характеристик, особенностей характера работников, членов ВЗУ (в дальнейшем работников), из которых в последствии предполагается создание управленческой команды. Такая оценка включает в себя определение: типа темперамента, коммуникативных и организаторских способностей, уровня тревожности, профессиональной ориентации, отношения к критике, личной организованности и потребности в достижении цели, а также возраста и физических данных работника. Следует отметить, что первый этап диагностики СПК проводится среди группы работников ВЗУ, они оценивают предложенные им ситуации, утверждения соответствующим числом баллов, выбирают оптимальный вариант из предложенных и т.д. После обработки данных выводится общая оценка каждого параметра для каждого члена группы.

Практика проведения такого рода оценки на предприятиях показывает, что коммуникативные способности ВЗУ предприятий развиты на 61% и изменяются от 10 до 95%; организаторские способности – 80% (60 – 95%); отношение к критике 32,4% (26 – 74%); организованность 49,3 (33 – 89%); потребность в достижении цели 56,3% (30 – 89%).

2. Оценка социально-психологических характеристик группы работников по следующим параметрам: ответственность, коллективизм, сплочённость, контактность, открытость, организованность и информированность. Необходимо отметить тот факт, что данные параметры определяются по 74 вопросам, в число которых включены вопросы проверки достоверности ответов. На данном этапе диагностики члены группы оценивают предложенные им параметры взаимодействия внутри группы работников ВЗУ, и каждый выставляет свою оценку эффективности деятельности группы по указанным выше параметрам. Затем осуществляется обобщение частных результатов оценки параметров. Результаты оценки этой группы параметров приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Показатели	Оценка, %	Диапазон, %
Ответственность	19,7	0 – 43
Коллективизм	23,6	5 – 72
Сплочённость	26,8	6 – 64
Контактность	27,0	10 – 91
Открытость	27,2	11 – 98
Организованность	21,4	5 – 75
Информированность	33,8	15 – 47

Оценка деловых качеств личности работника (ДКЛ) по параметрам: компетентность, организация личного труда, ответственность, самостоятельность и инициатива, стремление к новациям, работоспособность, контактность, сложность выполняемых работ, дополнительная ответственность, количество и качество выполняемого труда, соблюдение сроков и оперативность. Результаты оценки этой группы параметров приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Компетентность	70,6
Способность чётко организовать свой труд	68,4
Сознание ответственности за выполненную работу	72,7
Самостоятельность и инициатива	69,6
Способность осваивать новые методы и использовать их в работе	67,8
Работоспособность	72,6
Способность контактировать с др. работниками	71,1
Характер работ, составляющих содержание труда	73,8
Разнообразие и комплексность выполняемых работ	70,9
Самостоятельность выполняемых работ	73,6
Масштабы и сложность руководства	72,8
Дополнительная ответственность	66,2
Количество результатов труда	67,3
Качество результатов труда	65,8
Соблюдение сроков	66,3
Оперативность	67,8

Ситуационно-комплексный анализ эффективности труда – оценивается эффективность труда работников при определённых условиях (ограничениях): нехватка сырья, некачественная работа смежников, необходимость доказывать и «пробивать» свою идею, безынициативность подчинённых и другие. Результаты оценки этой группы параметров следующие. Эффективность труда при необеспеченности ресурсами 70,2% (40 – 96%), при некачественной работе смежников 63,4% (0 – 98%), при несогласованности действий руководителей – 63,7% (42 – 76%), при безынициативном отношении подчинённых – 66,4% (23 – 82%), при преодолении недоверия – 69,8% (21 – 93%).

На этапах 3 и 4 диагностики оценка производится по следующему методу: каждому из членов группы предложено оценить каждого другого члена группы по всем указанным выше параметрам в баллах по шкалам эффективности. При желании работник может оценить и эффективность своего труда. Затем обобщаются оценки всех участников группы по каждому работнику и по каждому параметру. В результате получается итоговая оценка эффективности труда работника, как её видят члены коллектива (тестируемой группы).

В итоге приведенная выше схема комплексной диагностики СПК по всем 4 этапам оценки даёт возможность определить все параметры, необходимые для моделирования и создания сплочённой управленческой команды.

После проведения диагностики СПК по всем 4 этапам оценки производится обработка полученных результатов. Обработка занимает большой объём времени и приложения рутинного труда, поэтому целесообразно её проведение с использованием вычислительной техники.

Возможности использования информации, полученной в ходе проведения диагностики СПК, носят весьма широкий характер. Во-первых, на основании личных и деловых качеств работника, руководитель совместно с консалтинговой фирмой в состоянии сформировать сильную, «монолитную» управленческую команду, где каждый участник займёт «свое» место в рядах команды, движущейся к достижению общей цели.

Во-вторых, такая информация показывает члену группы те черты его характера, личные качества, которые не «дотягивают» до нормы, или же до средней характеристики по предприятию. Направив все усилия на корректировку характера, своих личных качеств, которые развиты недостаточно, (если работнику позволяет возраст и сила воли) в будущем данный работник может, что называется, «сделать себя сам».

В-третьих, ещё один способ применения информации, полученной от результатов диагностики СПК, - это её использование при формировании резерва кадров управления. В резерв кадров, на любой уровень управления, на любую должность, с любыми особенностями выполнения работ, можно подбирать работников с необходимыми для этого данными.

НЕОБХОДИМОСТЬ ВВЕДЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ РБ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

Н. И. Прокопук

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Совершенствование системы управления финансово-хозяйственной деятельностью (ФХД) требует организации специальных исследований, направленных на установление, анализ и оценку проблем развития и

повышения эффективности функционирования этой системы предприятия и выявление главных направлений их решений. По их результатам определяются "болевые точки" в управлении ФХД.

Исследования показали, что целевая функция управления ФХД ($F(UФХД)$) может иметь следующий вид:

$$F(UФХД) = f(\PhiСРД; ОКФС; ПДПР; СУУП) \quad (1);$$

где: $\PhiСРД$ – эффективность системы анализа финансового состояния предприятия и результатов его деятельности; $ОКФС$ – эффективность системы оперативного контроля за финансовым состоянием предприятия; $ПДПР$ – эффективность системы планирования деятельности и прогнозирования развития предприятия; $СУУП$ – эффективность системы управленческого учёта на предприятии. Так как процесс исследований не завершён, возможны изменения и дополнения вида $F(UФХД)$.

Практика показала, что минимально достаточным уровнем для управляемости ФХД предприятия является развитость $F(UФХД)$ на 70%, а рабочий диапазон, в котором предприятие может нормально функционировать, находится в интервале 70–100%. Диапазон 0–70% соответствует зоне провала управляемости $F(UФХД)$. Значение $F(UФХД)$ определяется на основе оценки её составляющих. Развитость данной функции на промышленных предприятиях Брестской области находится в диапазоне 39–69%, что соответствует зоне провала управляемости.

Проведённые исследования показали, что наименее развитым показателем $F(UФХД)$ является развитие системы управленческого учёта. Уровень развитости этого показателя колеблется в пределах от 15 до 50%, что соответствует зоне провала управляемости.

Эффективность системы управленческого учёта определяется исходя из оценки функции $F(СУУП)$, которая описывается 6 дополнительными параметрами (ДП), 366 вспомогательными параметрами и имеет следующий вид:

$$F(СУУП) = f(\text{ЭОУП}; \text{ЭРМИ}; \text{ЭМТС}; \text{ЭФИП}; \text{ЭЗК}; \text{ЭЗП}) \quad (2);$$

где: ЭОУП – функция эффективности затрат на организацию управления предприятием; ЭРМИ – функция эффективности затрат на маркетинговые исследования и сбыт; ЭМТС – функция эффективности затрат на материально-техническое развитие; ЭФИП – функция эффективности формирования и использования прибыли; ЭЗК – функция эффективности затрат на техническое развитие (качество); ЭЗП – функция эффективности затрат производства.

Оценка составляющих $F(УФХД)$ производилась по различным методикам. Развитость $F(СУУП)$ определялась с помощью экспертных методов. Для анализа были составлены матрицы, в которых была произведена горизонтальная (ГА) и вертикальная (ВА) оценка развитости функции, а также определён уровень управляемости 6 ДП. При ГА была произведена проверка показателей управляемости конкретными задачами ($KЗ$) управленческого учёта. При ВА оценивались основные функции управления ($ОФУ$) – нормирования, планирования, учёта, регулирования и координации, стимулирования, контроля. ГА и ВА производились соответственно по формулам 3 и 4:

$$УКЗ_j = \frac{\sum_{k=1}^i ОФУ_{ij}}{I} \quad (3); \quad РОФУ_j = \frac{\sum_{k=1}^j КЗ_{ji}}{J} \quad (4);$$

где: $УКЗ_j$ – оценка управляемости j -той задачи; $РОФУ$ – развитость i -той $ОФУ$; $ОФУ_i$ – i -ая основная функция управления; $КЗ_j$ – конкретная j -ая задача; I – количество $ОФУ$; J – количество $КЗ$.

Исследования, проведённые на одном из предприятий Брестской области, показали, что развитость $F(СУУП)$ и, соответственно, эффективность СУУП составила 46-47% (см. рис.1). На рисунке 1 min и max значениями отмечены диапазоны развитости параметров $F(СУУП)$ на предприятиях.

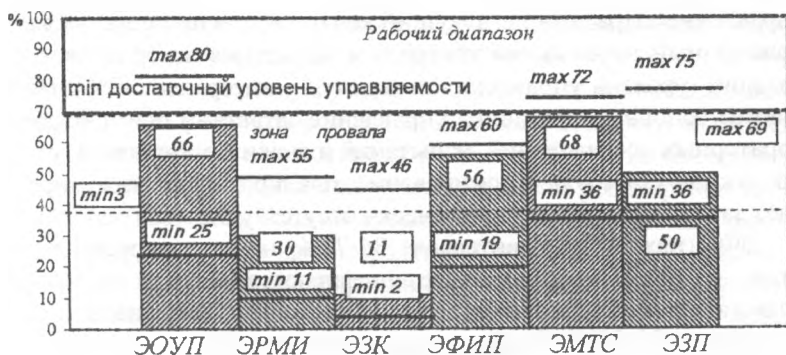


Рис. 1. Развитость функции эффективности системы управленческого учёта

Уровень развитости $F(CУУП)$ находится в зоне провала управляемости и для достижения минимально достаточного уровня управляемости необходимо увеличение эффективности СУУП на 23-24%.

Одним из наиболее развитых параметров $F(CУУП)$ является ЭОУП. На предприятиях Брестской области этот показатель колеблется в диапазоне 25-80%. На анализируемом предприятии развитость этой функции 66%.

Эффективность затрат на маркетинговые действия и сбыт очень низка и составляет 30%. Диапазон изменений от 11 до 50%. Практически нет контроля управления затратами на: ведение и заключение сделок (2%); сбор и обработку маркетинговой информации (3%); послепродажное обслуживание (3%). Управляемость затрат на рекламные действия составила всего 35%. Эффективность затрат на стимулирование труда работников отделов сбыта и маркетинга составила всего 6 %.

ЭМТС оценена от 36 до 72%, на анализируемом предприятии этот показатель составил 68%, что в среднем по области довольно высокий результат. Однако в зоне провала управляемости находятся ОФУ – нормирования (47%) и стимулирования (39%).

Оценка ЭФИП предприятия находится в диапазоне 19-60%. На анализируемом предприятии она составила 56%. Практически не производится управление доходами в зависимости от видов продукции (29%). Отсутствует нормирование и планирование прибыли.

ЭЗК находится в диапазоне 2-46%, на анализируемом предприятии уровень управляемости ЗК составил 11%. Практически отсутствует управление затратами на: текущий контроль и испытания, на входной и приёмочный технический контроль и испытания материалов и готовых изделий (уровень управления находится в интервале 0-3%). Не применяются основные принципы управления затратами при проведении лабораторных исследований, испытаний и анализа материалов, процессов, продукции (14-15%). Нормирование, планирование, стимулирование и учёт затрат на качество практически отсутствуют.

ЭФП находится в интервале 36-75%, на анализируемом предприятии – 50%. Практически не управляются затраты на содержание транспорта и оборудования, горюче-смазочные материалы (колеблется в пределах 20-25%). Управляемость затратами на тепло и электроэнергию находится на уровне 30%.

Исследования целевой функции управления ФХД предприятия и, в частности, эффективности СУУП продолжаются и используются для

разработок программ совершенствования системы управления ФХД предприятия для каждого обследованного промышленного предприятия. Недостатки, выявленные в работе предприятия в области ФХД, стали основой при формировании цикла обучения сотрудников данных служб в рамках программы стабилизации предприятия.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА

И. И. Обухова, О. П. Белоглазова

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Интегрированная система обеспечения качества (ИСОК) представляет собой комплекс элементов, свойств и связей, предназначенных для мотивации, регламентации, прогнозирования и регулирования качества продукта труда любой производственно-хозяйственной структуры, действующей в условиях рыночной экономики. Как известно, деятельность такой организации осуществляется с целью наиболее полного удовлетворения определенных общественных потребностей путем выпуска соответствующей продукции, продвижения ее на рынок и прибыльной реализации потребителям.

Для обеспечения конкурентоспособности товара на рынке его потребительские свойства, ценовые характеристики и другие факторы качества должны не только соответствовать запросам покупателя, но и подтверждаться соответствующими документами - сертификатами. Так как качество товара формируется на всех этапах жизненного цикла изделия, важнейшим элементом проектируемой ИСОК должна являться подсистема обратной связи, роль которой с позиций классического системного подхода [1], не сводится к пассивной констатации текущего состояния объекта, но содержит ряд активных процедур по его регулированию.

Прогнозное состояние изделия описывается моделью выхода, формируемой на этапе внедрения новой продукции в производство. Здесь с помощью методов исследования операций [2] описывается эталон будущего качества, его модельный аналог. Степень формализации модели выхода представляет возможный уровень автоматизации ИСОК и способы алгоритмического описания последующих процедур обратной связи.

Проверка соответствия фактического качества эталонному набору параметров изделия, составленному на предшествующей стадии, осуществ-

ляется посредством определения их отклонений, оценки различий и прогнозирования возможного влияния на качество изделия. С этой целью в организации создается стандартный набор шаблонных правил, описанных в виде инструкций, алгоритмов, типовых технологических карт. Такой подход наиболее применим в условиях массового и серийного производства и предоставляет широкие возможности для компьютеризации.

Соизмерение текущих и эталонных параметров качества изделия целесообразно производить на основе показателей реализации его проекта, разработка которых должна быть привязана к конкретному этапу жизненного цикла товара.

В операции проверки соответствия начинается процесс выработки решения в виде комплекса организационно-технических, технологических или экономических воздействий на производственную систему для направления ее действий к созданию желаемого качества, регламентированного моделью выхода.

Оценка альтернативных решений осуществляется на основе прогнозирования возможных последствий с помощью экономико-математического и компьютерного моделирования, имитационных методов, создания игровых ситуаций, а также экспертного опроса. В случае положительной оценки формируется вход воздействия в виде оперативного плана регулирования качества, при отрицательной - управление возвращается к процедуре проверки соответствия для отбора очередной альтернативы отвергнутому решению.

Известно, что социально-экономические системы обладают частичной неопределенностью из-за непредсказуемого воздействия внешней среды. В связи с этим полная формализация процедур обратной связи в современной организации затруднена, а порой и вовсе невозможна. Поэтому важнейшим принципом, положенным в основу проектируемой ИСОК, является наличие контура внешнего дополнения, основным звеном которого является руководство предприятия, вырабатываются неформальные решения, призванные компенсировать неполноту формализации.

Литература:

1. Оптнер Ст. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем, М.: Сов.радио.
2. Исследование операций. Под ред. Моудера Дж., Элмаграби С. М.: Миф.

ФОРМИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА

О. П. Белоглазова

*Строительный факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Опыт современной хозяйственной практики экономически развитых стран, общественное производство которых организовано на основе рыночных отношений, свидетельствует, что качество – именно тот главный инструмент, которым пользуются, чтобы оптимально расходовать ресурсы, обеспечивать взаимопонимание и взаимодействие производителей и потребителей, непрерывно совершенствовать процессы производства.

Важную роль в решении проблем качества играет рациональное сочетание государственного регулирования и экономических интересов отдельных граждан, предприятий, территориальных образований. Обеспечить такое сочетание возможно при выработке и функционировании государственной политики в области качества.

Государственную политику определяет и осуществляет Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации (Госстандарт РБ), в лице которого государство выступает субъектом первого уровня управления качеством. Предприятия выполняют роль субъекта второго уровня разработки государственной политики, воплощают ее в свои программы и планы.

Государственная политика в области качества - это форма поведения различных структур, подчиненная достижению установленной цели и рассчитанная на определенный период времени. Этим требованиям соответствовала принятая в 1991 году Советом Министров Белоруссии “Концепция республиканского управления качеством продукции в условиях перехода к рыночной экономике”, в которой были сформулированы цели, основные направления республиканского управления качеством.

Очевидно, что процесс достижения поставленных целей должен иметь ограничения по срокам для того, чтобы иметь возможность сопоставить намеченное с достигнутым. Для реализации концепции был разработан план мероприятий, рассчитанный на период с 1991 по 1994 годы. Предполагалось, что по мере выполнения работ, предусмотренных планом, будет формироваться государственная система управления качеством на уровне республики [1].

За этот период была создана правовая основа государственного управления качеством путем принятия Законов РБ “О стандартизации”, “О сертификации продукции, работ и услуг”, “Об обеспечении единства измерений”, “О защите прав потребителей”, “О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции”. Республика Беларусь вступила в международные организации, такие как Международная организация по стандартизации (ИСО), Международная электротехническая комиссия (МЭК), Международная организация по законодательной метрологии (МОЗМ), что позволило в короткий срок получить полный комплект международных стандартов и учитывать их требования при разработке национальных стандартов. Определенных результатов добились предприятия республики, сертифицировавшие системы управления качеством.

Однако с 1995 года эффективность государственного управления качеством сдерживалась из-за отсутствия современной концепции, учитывающей изменившиеся экономические условия, новые требования международных организаций по стандартизации, предусматривающей источники финансирования мероприятий, методы государственной поддержки предприятий, добившихся высоких результатов в области качества и многие другие факторы.

Поэтому весьма своевременной явилась разработка в начале 1998 года «Программы “Качество” Госстандарта Республики Беларусь на 1998-2000 гг.» [2], в которой сформулированы цели, принципы и основные направления деятельности Госстандарта, разработан план мероприятий с указанием исполнителей сроков выполнения, предполагаемые источники финансирования. Другими словами, программа имеет количественную характеристику, выражающую величину затрат на ее реализацию. Программа базируется на расширении и дальнейшем развитии принципов, сформулированных в “Концепции республиканского управления качеством продукции в условиях перехода к рыночной экономике”, использует накопленный отечественный и международный опыт в области управления качеством, учитывает изменившуюся экономическую ситуацию в Республике.

Так, основной целью разработки программы “Качество” является создание правовых, финансовых, организационных и других условий, обеспечивающих усиление влияния государственного контроля и надзора, стандартизации, метрологии и сертификации на ускорение про-

цесса реформирования экономики, повышение качества и конкурентоспособности отечественной продукции, защита внутреннего рынка от некачественной и небезопасной продукции.

Программа предусматривает наряду с традиционными для Госстандарта, осуществление новых видов деятельности, таких как:

- учреждение Национальной премии в области качества;
- контроль качества товаров, поступающих по линии гуманитарной помощи, а также конфискованной продукции;
- введение экологической сертификации (внедрение международных стандартов ИСО серии 14000);
- внедрение стандартов в области управления качеством QS 9000 на предприятиях автомобилестроения;
- создание информационного центра для работы в сети ИНТЕРНЕТ и другие.

Программа “Качество” разработана с учетом современной экономической ситуации в республике и за ее границами и может быть взята за основу при формировании государственной политики в области качества.

Литература:

1. Никифорова З.С., Савич В.В., Новожилов О.Ю. Беларусь разработала концепцию республиканского управления качеством в условиях перехода к рынку// Стандарты и качество. 1991. - № 12. С.9.

2. Программа Госстандарта Республики Беларусь “Качество” на 1998-2000 гг.

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАНА МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В. В. Веремейко, А. П. Радчук

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Все более набирающие силу рыночные отношения поставили многие предприятия в совершенно другие условия существования и выдвинули иные формы взаимодействия с конкурентами, государством, партнерами, потребителями и другими участниками рынка. В результате перехода на самостоятельные условия хозяйствования многие предпри-

ятия отказались от планирования, ограничиваясь иногда лишь составлением оперативных и финансовых планов, отношение к которым иногда безразличное. Для решения этой проблемы и предназначен план маркетинга на предприятии, детальность проработки которых зависит от таких параметров, как горизонт планирования, размер предприятия, его содержание и т. д.

План маркетинга должен отражать цели, преследуемые руководством предприятия и при этом согласовываться с возможностями различных его подразделений. В общем случае в состав плана маркетинга должны быть включены разделы, связанные с анализом ситуации, целями рыночной деятельности, стратегиями и тактикой маркетинга. В дополнение к основным разделам в план маркетинга могут быть включены разделы об управлении, контроле, оценке и бюджете маркетинга. Эти разделы, как правило, включает в себе стратегический план. Годовой план маркетинга описывает текущую маркетинговую ситуацию, цели маркетинговой деятельности, маркетинговые стратегии на текущий год. В его состав также можно включать программу действий, бюджет маркетинга, контрольные мероприятия. План маркетинга желательно разрабатывать для каждой СХЕ предприятия и охватывать планы отдельных групп ассортимента и отдельных рынков.

Раздел плана маркетинга, посвященный анализу ситуации, является, как правило, самым длинным и его главной целью является показать высшему руководству и руководителям отдельных подразделений то положение, в котором на момент проведения анализа находится предприятие. Ситуационный анализ, охватывая в комплексе всю производственно - хозяйственную деятельность предприятия, в конечном итоге должен привести к выдвижению новых идей и целей, выработке и оценке способов их достижения, соответствующих стратегических направлений развития и принятию решений руководства по их реализации. Этот раздел должен включать все факты, относящиеся к истории отрасли и предприятия, темпы роста в пределах отрасли, описания рынка (сегменты рынка, их потребности и запросы, характеристики, типичные модели покупательского поведения), обзор продуктов (объем продаж, качество, цены, значимость, упаковка), конкуренция (информация о конкурентах, конкурентной среде, стратегий в области продуктов, рыночной доли, цен, распределения и продвижения), распределение (тенденции изменения сбыта и развития главных каналов распределения), ценовая полити-

ка (основы и обоснования ценовой политики и стратегии фирмы, изложение альтернатив), продвижение продуктов (способы рекламы), характеристика факторов внешнего влияния (возможности и угрозы).

Завершив анализ ситуации, предприятие разрабатывает конкретные цели рыночной деятельности, которые должны быть достигнуты в сроки, установленные планом маркетинга. Цели маркетинга должны вытекать из обзора текущей ситуации и могут быть выражены по-разному. Как правило выделяют общие рыночные цели (какие общие и специфические потребности стремится удовлетворить предприятие) и цели в области сбыта (объем сбыта, доля рынка, расширение сфер сбыта). Цели в области сбыта определяются в целом для предприятия, либо для отдельных изделий по целевым рынкам, географическим территориям, по подразделениям фирмы или по другим признакам. Они должны быть конкретными и реальными с учетом возможностей предприятия.

Следующим этапом в плане является стратегия маркетинга, которая определяет способы и средства достижения маркетинговых целей и включает: общую стратегию маркетинга и конкретные маркетинговые стратегии (продукт, цена, продвижение и доведение продукта до потребителя).

После того, когда предприятие установило цели маркетинга и стратегию, оно определяет конкретные действия, их исполнителей и сроки проведения мероприятий по каждому из элементов комплекса маркетинговых средств предприятия.

Завершающим этапом плана маркетинга является его оценка, анализ и контроль, а также разработка бюджета маркетинга, включающего размеры средств, необходимых для реализации маркетинговых мероприятий. План маркетинга содержит приложения с подробной информацией, вторичными данными и результатами исследований.

Годовой план маркетинга отличается от стратегического степенью детализации и подробно отражает ассортимент продукции, их объем и цену, издержки, методы продвижения

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

А. П. Радчук, Н. М. Рудницкая

*Экономический факультета, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

Как любой товар проходит через ряд жизненных стадий (от введения на рынок, через доминирование и до окончательного выхода с рынка), так и реклама, соответствующая каждой из этих стадий имеет свои отличия. Исходя из этого, реклама товара в целом разбивается на 3 стадии:

1. Стадию ввода товара на рынок (Pioneering stage);
2. Стадию конкурентной борьбы (Competitive stage);
3. Стадию удержания завоеванных позиций (Retentive stage).

Реклама ввода товара на рынок. Не всегда покупатели решаются приобретать совершенно новый товар. Случается, что они никогда и не испытают потребность в этом виде товара, и естественно не купят его. Товар находится во вводной стадии до тех пор, пока потребители не поймут, что он им нужен. На этой стадии в организацию рекламы заложена идея, которая сделала предыдущие концепции создания товара устаревшими. Она должна показать, что методы, которые однажды были приняты как единственно возможные и которые были одобрены всеми, а также ограничения возможностей сейчас прошли. Но, покупатели не так быстро меняют свои привычки. Реклама на этом этапе должна сделать больше, чем просто представить товар, она должна внушить покупателям изменить свои привычки, выработать новые пристрастия или культивировать новые жизненные стандарты. Реклама на вводной стадии жизненного цикла товара преследует следующие цели: познакомиться покупателей с новыми товарами и услугами; показать, что покупатель нуждается в предлагаемом товаре (хотя он сам об этом еще не знает) и что данный товар полностью удовлетворяет эти потребности, показать, что появившийся товар действительно способен удовлетворить спрос, который уже определен.

Реклама в этот период обычно подчеркивает, что товар может делать, предлагать или обеспечивать то, чего не может делать, предлагать или обеспечивать никакой другой товар.

Рекламопроизводителю важно помнить что является определяющим на данном рекламном этапе и воспринимается покупателем товара. На

этапе ввода товара на рынок покупатель старается ответить на вопрос «Для чего нужен товар?». И его не очень интересует, кто его выпустил. Рекламные проспекты многих вводимых товаров содержат ссылки на прогресс во времени («Сейчас вы можете это сделать!» или «Наконец вы можете это сделать!»). Они подчеркивают основные аспекты категории товара, тем самым, информируя покупателя. Акцептация покупателями товара может длиться долгий период – от нескольких месяцев до ряда лет или же не наступить никогда.

Обычно в период ввода нового товара обильная реклама должна содержать сведения, которые целенаправленно будут знакомить покупателей с его выгодами. Производитель несет дополнительные расходы по найму новых дистрибьюторов, проведению исследования покупательского спроса и расширению географии рынка. На этой стадии товар не приносит большой прибыли. Обычно, основная польза от того, что товар проходит через стадию ввода в том, что он становится лидером с прочной стартовой позицией. Так вводные усилия могут обеспечить покупателей, до того, как начнется конкурентная борьба, и в этом случае «проблемой» производителя будет только удержание своей доли рынка.

Стадия конкурентной борьбы. Когда новый товар опробован покупателями, и они имеют в нем определенную потребность, начинается стадия конкурентной борьбы. Покупатель уже знает что это за товар и как он может быть использован. На этом этапе, основной вопрос, который задает покупатель «Товар какой фирмы я буду покупать?». Реклама, используемая в этот период, это реклама конкурентной борьбы. На ранней стадии конкуренции происходит столкновение значительного числа производителей, и причем каждый стремится завоевать как можно большую долю рынка. Цель рекламы на конкурентной стадии сообщить покупателям товарные позиции фирмы и ее отличительные черты, показать особенности различных товаров. Рекламные заголовки должны рассказать покупателю, почему он должен выбрать товар именно этой торговой марки.

Стадия удержания рыночных позиций. Товар, достигший зрелости и широкомасштабного принятия, открывает рекламную стадию удержания рынка.

Когда товар пользуется спросом у покупателей, он больше не нуждается в рекламе конкурентной стадии. К этому времени каждый знает этот товар и покупает или не покупает его, зачем реклама? Временами,

производители товаров, пользующихся спросом, прекращали рекламу и замечали, что покупатели быстро забывали о них. Поэтому более проницательные изготовители стараются сохранить своих покупателей, и реклама, используемая на стадии удержания рынка, это просто напоминание покупателям о существовании товара. Этот вид рекламы обычно очень нагляден и имеет репутацию «высокой» рекламы. Наиболее популярными на этой стадии являются рекламные плакаты (постеры). Они содержат доминирующую иллюстрацию товара и несколько слов.

Очень немногие производители могут рассматривать свой товар только с точки зрения стадии напоминания. Появляются другие товары, находящиеся во вводной и конкурентной стадиях, которые также претендуют на лидирующие позиции. Действительно, если товар совсем один на стадии удержания позиции, это может быть причиной тревоги, и означать, что категория товара падает, и производители конкурентной продукции ушли несколько вперед, в надежде переманить покупателей.

Цель рекламопроизводителя на стадии удержания позиции рынка: сохранить имеющуюся долю рынка и удержать «своих» покупателей от приобретения товаров других торговых марок. Расходы на этапе удержания рынка не обязательно требуют уменьшения их рекламной части, но маркетинговые стратегии и стратегии продвижения товара отличаются от используемых на вводной стадии и стадии конкурентной борьбы.

Когда торговая марка пользуется спросом на большой части рынка, ее реклама стремится удержать имеющихся покупателей и увеличить свой суммарный рынок, предполагая, что при увеличении доли рынка, наибольшее увеличение получают только хорошо известные марки товаров.

Стадия удержания рынка товара является самой прибыльной, так как возможно погашение цен в рассрочку, дистрибьюторские каналы уже установлены, а контакты продаж - налажены. Развитие рекламы и продвижение товара на этом этапе может быть очень рутинным, но компании стремятся сохранять свои товары в стадии удержания рынка так долго, как только это возможно.

Анализируя ситуацию на белорусском рынке рекламы можно отметить, что из-за дефицита оборотных средств, отсутствия продуманной маркетинговой стратегии и 2%-ого ограничения затрат предприятия на рекламу, она в основном сводится к мелким рекламным акциям, направленным, как правило, на оптового покупателя. А при таком поло-

жении дел, ни о каком разграничении целей рекламы, в зависимости стадии жизненного цикла товара, и речи быть не может. На сегодняшний день изменить ситуацию может лишь приход на белорусский рынок группы международных рекламных агентств со своими заказчиками и высоким уровнем сервисного обслуживания

Литература.

1. Kleppner's Advertising Procedure. 13th edition. J.Thomas Russell, W.Ronald Lane, Prentice hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 07632.
2. "Дело" №10, 1997.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ И ОБНОВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

Е. Н. Хутова, Н. И. Кабушкин

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

В рыночной экономике основная цель торговли – обеспечить гармонию интересов производителя и потребителя, равновесие производства и потребления.

По результатам работы народного хозяйства Республики Беларусь в 1997 году показатели производства товаров народного потребления достаточно высокие. Прирост составил 21,2% по сравнению с 1996 годом. Бурно развивалось производство многих отраслей, ориентированных на потребление домашних хозяйств. Так выпуск трикотажных изделий возрос на 23,1%, кожаной обуви - 45,1%, телевизоров - 49,2%, мебели- 42,6%. Однако, при росте объемов производства потребительских товаров продажи их на внутреннем рынке уменьшались. Реальные денежные доходы населения в 1997 году возросли лишь на 5%, поэтому многие белорусские товары, не найдя сбыта в республике, шли на экспорт (вывоз в Россию увеличился на 36,4%). Розничный товарооборот, включая общественное питание, в 1997 году возрос на 19,6 %, улучшилась его структура. В общем объеме возросла доля непродовольственных товаров до 35,7% (в 1996 году этот показатель составлял 25,4%). В 1,5-2 раза возросла продажа шерстяных и х/б тканей, обуви, трикотажных изделий. Однако, темпы роста потребления по-прежнему отстают

от производства. Аналогичная ситуация сложилась и в Брестской области. По результатам работы в 1997 году темпы роста объемов производства (22,2%) превышают темпы роста розничного товарооборота (14,4%). Разница между производством и продажей все время растет, происходит омертвление оборотных средств, рост объема продукции на складах ведет к разбалансированности экономики. При увеличении уровня товарных запасов снижается их мобильность, возникает угроза физического износа (в результате усушки, испарения, потери качества), а также со временем наступает моральный износ товаров.

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2000 года отмечает, что для достижения экономической стабилизации необходимо достичь уровня физического объема продаж 1988-1990гг.

Цифры свидетельствуют о постепенном росте розничного товарооборота. Регулярно проводимые оптовые ярмарки показывают, что все заявки торговли полностью удовлетворяются промышленностью. Однако, покупателей далеко не всегда устраивает представленный ассортимент товаров, цена не соответствует качеству, нет разнообразия ассортимента по размерам, цветам, фасонам.

Проанализируем ассортимент электробытовых машин в Центральном Универмаге города Бреста на конец 1997года.

АССОРТИМЕНТ электробытовых машин ЦУМа г. Бреста

Наименование товарной группы	Наименование изделия	Тип	Марка, модель	Производитель
1	2	3	4	5
Электробытовые машины для обработки белья	Стиральная машина	СМ	“Мара”	РБ
		СМА	“Эльфа”-автомат “Tefal” 5023 “Tefal” 5023	РБ Франция Франция

продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Электробытовые машины для хранения продуктов	1. Холодильник	однокамерный	“Атлант” - 355 “Атлант” - 357	РБ РБ
		двухкамерный	“Stinol” - 205 “Атлант” - 151 “Атлант” - 152 “Stinol” - 101 “Stinol” - 102 “Stinol” - 103 “Stinol” - 104	Россия РБ РБ Россия Россия Россия Россия
	2. Морозильник		“Stinol” - 105 “Stinol” - 106	Россия Россия
Электробытовые машины для уборки помещений	Пылесос	напольный прямоточный	“Автоматик” “Тайфун” “Unit” “Rowenta Dimbo” PS 009 “Philips” HP 9704 “Philips Tria-thon” “Daewoo” RC-7050	СП Белор.- Словен.- Германское Россия Австрия Франция Голландия Голландия Корея
		напольный жидкостный		

Из представленного ассортимента только 30% изделий отечественного производства. Отсутствует разнообразие стиральных машин, нет гладильных машин, автомобильных пылесосов, полотеров, а представленные в достаточно большом количестве холодильники и морозильники “STINOL” по качеству не самые лучшие, хотя сравнительно недорогие. Однако на современном этапе ценовой фактор уже не оказывает такого первостепенного влияния, как раньше. Потребитель становится грамотнее, а значит - разборчивее. Он предпочитает товар с улучшенными потребительскими свойствами, более высокого научно-технического уровня. Значит промышленности, да и торговле есть над чем задуматься.

Обеспечение расширения ассортимента, повышения качества товаров с целью наиболее полного удовлетворения покупательского спроса и, вместе с тем, достижение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке возможно путем развития товарного производства на основе внедрения новых технологий. Государственная

программа импортозамещения предусматривает введение гибкой системы таможенных пошлин, налогов и сборов на ввоз высоких технологий для реализации проектов импортозамещения. В качестве приоритетного направления отмечается развитие импортозамещающих производств в свободных экономических зонах.

СЭЗ “Брест” официально созданная в конце 1996 года начинает свои обороты. К началу нынешнего года в качестве резидентов здесь было зарегистрировано более тридцати иностранных совместных предприятий. Продукция некоторых уже поступает на белорусский и российский рынки. Среди них - польское предприятие по производству корпусной мебели “АГ-МАР-БЕЛ”, немецкое по производству лаков и красок “Кондор”. Заканчивают подготовку помещений и оборудования к производству продукции итальянское предприятие по выпуску и реализации лекарств, косметики и парфюмерии “Брест-Фарма-Интернешнл” и СП по выпуску шоколада и кофе “Белорусская кофейная компания”. Готовится к началу производства белорусско-германское предприятие “Дельта-Буг”.

Целесообразной представляется ориентация СЭЗ “Брест” на решение не только внешнеэкономических задач и насыщение внутреннего рынка товарной продукцией, но и привлечение самых современных технологий, создание белорусского рынка наукоемкой продукции, разработка методологии ее дальнейшей коммерциализации.

Развитие производств, основанных на новых и высоких технологиях, станет также главным направлением других белорусских свободных экономических зон - “Гомель-Ратон” и “Минск”.

Литература:

1. Результаты работы народного хозяйства РБ за 1997 год. НЭГ №3, 1998.
2. Государственная программа импортозамещения. Белор. торг. газета №32, 1997.
3. Двери для инвесторов открыты. Журнал “Буг. СЭЗ “Брест” №1-2, 1998.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЫНКА И ИНТЕНСИВНОСТЬ КОНКУРЕНЦИИ

А. Ф. Зубрицкий, А. Г. Шумилин, А. Пельтцер (Германия)

Автомобильный факультет,

Белорусская государственная политехническая академия,

г. Минск, Республика Беларусь

В современных условиях каждому предприятию особенно важно правильно оценивать создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы определять эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в Республике Беларусь рыночной ситуации и тенденциям ее развития, а с другой – особенностям конкретного производства. Наиболее сложными этапами этой работы являются аналитическое осмысление путей достижения конкурентных преимуществ и разработка на этой основе мероприятий по усилению конкурентной позиции предприятия.

Одним из важных экономических показателей, определяющих интенсивность конкуренции является коэффициент рентабельности рассматриваемого рынка (R_p), определяемый отношением совокупной прибыли, полученной предприятиями на данном рынке (Π), к общему объему продаж (O_p):

$$R_p = \frac{\Pi}{O_p}, \quad (1)$$

На практике установлено, что рынку с высокой рентабельностью характерно превышение спроса над предложением. Это обстоятельство позволяет реализовывать цели, стоящие перед предприятиями, относительно бесконфликтными способами и методами, не затрагивающими интересы конкурентов. С уменьшением прибыльности бизнеса ситуация меняется на противоположную.

Данная тенденция имеет объективную основу. Ряд микроэкономических теорий рынка для оценки степени доминирования предприятия на рынке используют коэффициент Лернера (L):

$$L = \frac{Ц - MC}{Ц}, \quad (2)$$

где $Ц$ - цена товара;

МС — предельные издержки на производство и реализацию товара.

Данный коэффициент отражает способность продавца влиять на цену товара. Чем выше коэффициент Лернера, тем сильнее позиция предприятия на рынке и, следовательно, меньше зависимость его от конкурентов, поставщиков, потребителей и т.п. Если проинтегрировать данное выражение по всем предприятиям, представляющим продукцию на рассматриваемом рынке, мы получаем ранее описанный показатель рентабельности рынка (1). Таким образом, помимо индикатора прибыльности рынка, P_p показывает уровень активности конкурентной среды предприятий и отражает степень их финансовой независимости. Чем выше P_p , тем меньше влияние конкурентной среды и, следовательно, ниже интенсивность конкуренции и, наоборот. Данный вывод можно обобщить в виде следующей математической зависимости:

$$U_p = 1 - \frac{\Pi}{O_p} = 1 - P_p, \quad (3)$$

где U_p — показатель интенсивности конкуренции, учитывающий уровень рентабельности рынка.

Для ситуаций с более чем 100% рентабельностью U_p стремится к 0, а в условиях убыточного бизнеса — к 1. В связи с этим, общая схема определения U_p имеет следующий вид:

$$\text{Если } \begin{cases} P_p \geq 1 \\ 0 < P_p < 1 \\ P_p \leq 0 \end{cases}, \text{ то } \begin{cases} \Rightarrow 0 \\ U_{тр} = 1 - P_p \\ \Rightarrow 1 \end{cases}, \quad (4)$$

где $U_{тр}$ — показатель интенсивности конкуренции, учитывающий темпы роста объемов продаж на рассматриваемом рынке.

Однако, проведенные исследования свидетельствуют, что представленные факторы, не исчерпывают все возможные варианты влияния конкурентной среды на интенсивность конкуренции. В частности, при расчете показателей O_p , P_p и U_p не учитывалось внимание таких факторов как технологические нововведения, модификация продукции, изменение стратегической значимости рынка и т.д., способных существенно изменить характер конкурентной борьбы. Это сделано в связи с тем, что при детальном рассмотрении абсолютное большинство изменений конкурентной среды находит отражение в динамике рыночных долей конкурентов, темпах роста и рентабельности рынка, что подтверждают практика изучения конкуренции и специальные корреляционные исследования.

Для удобства проведения сравнительного анализа интенсивности конкуренции на различных рынках (сегментах рынка) и оценки их привлекательности (с точки зрения конкурентной активности) зарубежные экономисты считают полезным оперирование обобщенной характеристикой интенсивности конкуренции. Помимо основы для сравнения она дает возможность уточнить результаты анализа отдельных элементов конкурентной среды предприятия и более систематизированно подойти к формированию специального аналитического отчета.

Обобщение частных показателей интенсивности конкуренции с учетом их мультипликативного характера целесообразно произвести на основе среднего геометрического показателя:

$$U_k = \sqrt[3]{U_d \times U_{тр} \times U_p}, \quad (5)$$

где U_k — обобщенный показатель интенсивности конкуренции, который может изменяться в пределах от 0 до 1;

U_d — интенсивность конкуренции на рассматриваемом товарном рынке, измеренная на основе оценки степени сходства долей конкурентов.

В соответствие с представленными схемами расчета и задачами маркетингового анализа его основное назначение — измерение интенсивности конкуренции на рынке. Вместе с тем наряду с очевидными достоинствами, данная методика не лишена и некоторых недостатков. Так она не позволит описать все многообразие состояний анализируемой деятельности предприятия на рынке. Как и любой другой сложный процесс, оценка конкурентной борьбы требует дополнительной системы показателей. С помощью одного лишь показателя U_k невозможно определить при каких условиях достигаются те или иные преимущества над конкурентами, так как он только косвенно связан с результатами конкретных мероприятий, направленных на создание неравных условий маркетинга. Поэтому данный фактор требует отдельной детальной оценки на основе более полного учета различных сторон деятельности конкурентов, что и является задачей предметного анализа деятельности конкурентов.

Использование и анализ данных показателей позволит предприятиям Республики Беларусь более эффективно разрабатывать мероприятия по обеспечению конкурентоспособности своей продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. П. Радчук, В. В. Веремейко

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

В течение последних лет в нашей республике начал создаваться негосударственный сектор экономики. Основными требованиями этого является малое предпринимательство. О перспективности данного сектора свидетельствует опыт многих рыночных стран. В настоящее время валовой внутренний продукт некоторых западных стран состоит на 60-70% из того, что производят малые и средние предприятия. Более быстрыми темпами, по сравнению с нашей республикой, развивается малый бизнес в России, где более 30% трудоспособного населения работает на малых предприятиях, большинство из которых частные. Например, в Москве расходная часть бюджета более чем на половину состоит за счет налоговых поступлений от частного бизнеса. Во многих развитых странах доля малых предприятий в общем количестве составляет 95-99%. С точки зрения численности работников малый бизнес значительно превосходит крупный. Возникает вопрос, а насколько он эффективен? Сравнительный анализ размеров прибыли на собственный капитал на малых и крупных предприятиях США показал, что этот показатель за последние 15 лет на малых предприятиях, работавших в тех же областях, что и крупные был выше на 8-12%. Если рассмотреть некоторые экономические показатели работы подобных предприятий в нашей республике, то картина складывается не в пользу крупных. Например, если объем реализованной продукции в расчете на одного работающего примерно одинаков, то фондоотдача на предприятиях малого бизнеса на порядок выше, то есть эффективность производства выше.

Опыт работы малых предприятий показывает, что они могут быстрее и с меньшими затратами учитывать любые изменения в товарах, услугах, технологических процессах. У них намного выше оборачиваемость капитала, мобильность. Кроме этого предприятия малого бизнеса, в основном, нацелены на местные рынки, использование местных ресурсов и при этом создаются новые рабочие места. В то же время, обладая рядом бесспорных преимуществ, количество малых предприятий

у нас не увеличилось, более того, по сравнению с 1996 годом их уменьшилось почти вдвое и в настоящее время составляет около 35 тыс. В Москве, например, (при соизмеримой численности населения) таких предприятий 440 тыс. Каковы же основные причины, сдерживающие создание и развитие малых предприятий? Несмотря на существующую программу государственной поддержки, равные конституционные права всех субъектов хозяйствования малые предприятия оказываются в худших условиях по сравнению с крупными государственными предприятиями. Основными проблемами, с которыми сталкиваются малые предприятия, являются:

- очень сложная по своей структуре и обременительная налоговая система;
- отсутствие благоприятной законодательной базы;
- затянувшийся финансовый кризис и постоянно растущие трудности в получении кредитов (особенно валютных);
- различные курсы валют (стоимость наличной и безналичной валюты, низкий курс Национального банка);
- необходимость большого количества разрешений, лицензий, согласований при открытии предприятий, выпуске новых товаров и т.д.

Опросы, которые проведены с руководителями предприятий малого бизнеса, показывают, что со стороны контролирующих органов более жесткое отношение именно к негосударственным предприятиям. Например, не возврат кредита, допустимый для убыточного госпредприятия совершенно невозможен для частного.

Все вышеперечисленные проблемы говорят о том, что как бы не разрабатывались государственные программы, не утверждались фонды поддержки предпринимательства, не принимались хорошие решения на макроуровне, до тех пор, пока эти искусственные проблемы не будут решены, малый бизнес развиваться не будет.

Несмотря на целый ряд преимуществ, у малых предприятий есть и некоторые недостатки, которые углубляются в переходный период. Среди недостатков можно выделить наиболее существенные: по сравнению с крупными предприятиями более высокий уровень риска, исходя из этого низкая продолжительность их жизни; отсутствие навыков управления и некомпетентность руководителей; высокая зависимость и чувствительность от макрофакторов; сложности при поиске партнеров, ин-

весторов. Как показывает опыт, в том числе и других стран, основными причинами банкротств являются: некомпетентность, нехватка опыта в коммерции, финансах, бухгалтерии. Высокая доля неудач для наших предпринимателей происходит и из-за низкой договорной дисциплины.

Изучение опыта поддержки правительством малого бизнеса показывает, что существует три уровня поддержки:

1. Создание благоприятного климата для организации бизнеса.
2. Финансовая поддержка вновь организуемому малому бизнесу.
3. Информационная и консультационная помощь.

Многие из ранее отмеченных недостатков были бы устранены, если бы у малых предприятий были легко доступные источники информации и технологии, если бы своевременно можно было бы получить консультации по источникам приобретения и размещения финансовых ресурсов, по вопросам разработки продукции и стратегии маркетинга, поиска партнеров и инновационной политике. Для реализации такой поддержки необходимо создание региональных информационных центров, а для этого требуется помощь местных органов власти.

В качестве положительного примера по оказанию информационной и консультационной помощи можно привести работу созданных Международной финансовой корпорацией бизнес-центров в Бресте и Гродно. В задачу таких центров входит обучение руководителей малых предприятий бизнес-планированию, проведение семинаров и круглых столов, оказание консультаций по любым вопросам, интересующих предпринимателей. Например, Брестский бизнес-центр за два года работы оказал более 700 консультаций, провел около 70 семинаров и курсов по бизнес-планированию. Каждый второй из разработанных проектов получил финансирование, а общая сумма инвестиций по Бресту составила \$3,5 млн. Благодаря таким центрам малые предприятия этих регионов имеют реальные шансы использовать более эффективные методы работы, получают доступ к коммерческой и иной информации, в случае необходимости им оказывается помощь в привлечении внешнего финансирования.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что, несмотря на ряд объективных и субъективных проблем, предприятия малого бизнеса могут и должны развиваться более быстрыми темпами. Примеры оказания действенной помощи в республике есть, их необходимо только обобщать и расширять, а результаты не заставят себя ждать.

Литература.

1. Николе К. Спрополис «Управление малым бизнесом» М., Дело, 1997, 770 стр.
2. «Дело», №8,9 -1996, №1 - 1997

СОЗДАНИЕ ФИНАНСОВО- ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

Н. Ю. Псарева

*ТОО НПФ «Эковормет», финансовый директор,
г. Москва, РФ*

Вертикальная интеграция предприятий в корпоративные структуры вызвана объективными процессами рыночных отношений и призвана повысить конкурентоспособность объединяющихся предприятий.

Одним из возможных вариантов создания такой корпоративной структуры, которая обеспечивает равное участие всех входящих в эту корпорацию предприятий и организаций, является **ФПГ холдингового типа с передачей функции центральной компании** одной из ведущей компании отрасли. Участниками общества на этапе создания ФПГ становятся все предприятия, которые вертикально интегрируются по технологической цепочке, а также финансовые и кредитные учреждения. Схема создания ФПГ представлена на рис. 1 Наличие законодательной базы делает прозрачным систему образования и контроля за деятельность такой структуры.

Поэтапное создание ФПГ обеспечивает возможность ее **дальнейшего развития** и преобразования в транснациональную ФПГ с постоянным контролем федерального уровня через государственного уполномоченного.

Передача контрольных пакетов акций предприятий участников ФПГ в уставный капитал ФПГ обеспечивает **управляемость**, входящими в ее состав участниками, и возможность **стратегического планирования, аккумуляирования финансовых ресурсов**.

Создание центральной компании на базе аппарата ведущего акционерного общества значительно повышает эффективность такой интеграции за счет исторической торговой марки этого общества, высокого потенциала управленческой команды, имеющей авторитет на мировых рынках, наличия управленческой инфраструктуры.

ФПГ холдингового типа создает условия **снижения финансовых рисков сторонних инвесторов** за счет использования законодательной базы, предусматривающей солидарную ответственность всех участников, а также **расширение инвестиций** за счет:

- укрепления потенциала группы за счет экономии оборотных средств
- централизации части средств участников ФПГ для активизации инвестиционной деятельности на главных направлениях (формирование централизованных фондов групп)
- оптимизация очередности и сроков реализации инвестиционных проектов групп.
- расширения возможностей привлечения средств через фондовый рынок

Наличие предусмотренной законодательством **системы льгот на федеральном и местном уровне** обеспечивает эффективность инвестиционных осуществляемых ФПГ проектов, тщательная проработка которых ведется на этапе создания ФПГ.

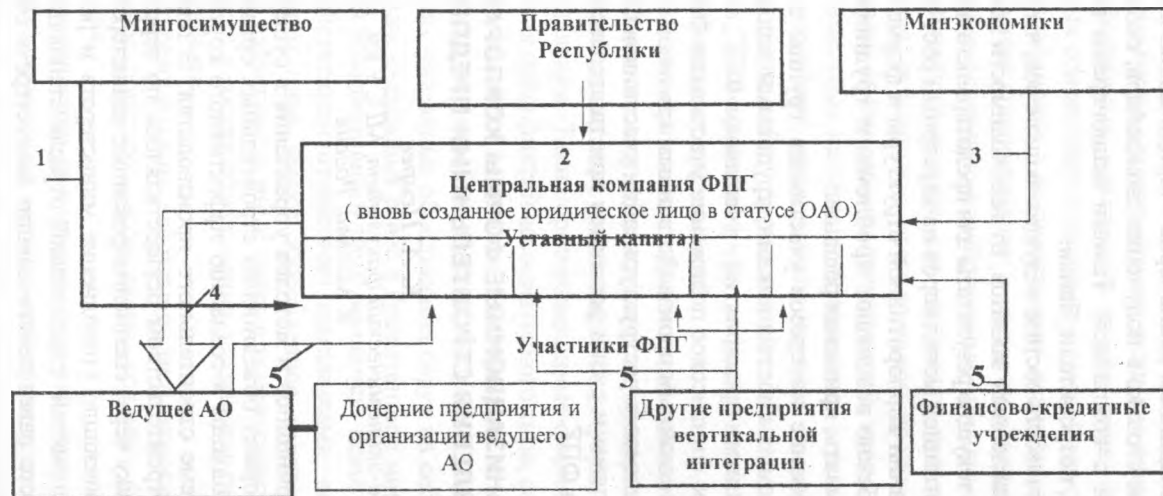
Законодательная база создания и функционирования ФПГ снижает риски «скупки» нежелательными инвесторами контрольного пакета акций ФПГ, что гарантирует **экономическую независимость ФПГ и экономики РФ в целом.**

Особый интерес, с точки зрения долгосрочных замыслов, представляют ФПГ, объединяющие предприятия заходящих и перспективных отраслей. Достоинствами таких ФПГ являются:

- более широкие возможности (при перекрестном владении акциями) для стратегической ориентации дивидендной политики;
- возможность перераспределения человеческого капитала, финансовых и материальных ресурсов между заходящими и перспективными отраслями с издержками и тепами, диктуемыми не рыночными требованиями к отдаче на вложенный капитал, но заботой о подпитке новых отраслей и условиями абсорбции ресурсов в этих отраслях.

Преобладание долгосрочных мотиваций в деятельности компаний участниц ФПГ обеспечивается:

1. Низкой долей среди акционеров физических лиц и портфельных инвесторов.



1- передача госпакетов акций участников; 2- государственная поддержка согласно ФЗ
 3 -Осуществление функции государственной поддержки регистрации ФПГ; 4 - передача функций управления ЦК аппарату ведущему АО ; 5-осуществление взносов учредителей в ЦК;

Рис. 1 Схема создания ФПГ холдингового типа

2. Преобладанием акционеров - юридических лиц, заинтересованных не столько в получении дивидендов, сколько в укреплении связей с компанией. Такими акционерами выступают поставщики, потребители, банки.
3. Устойчивость состава ведущих акционеров, что избавляет от угрозы враждебных захватов, от необходимости демонстрировать высокие текущие результаты для предотвращения сброса акций.
4. Ориентацией менеджеров на карьерный рост в своей компании.

При создании корпоративной структуры в форме ФПГ холдингово-го типа неизбежно возникают **проблемы и трудности**, которые необходимо учитывать, принимая решения:

- согласование интересов участников группы с учетом позиций, занимаемых собственниками, трудовыми коллективами и администрациями предприятий - участников ФПГ;
- сложное финансовое положение участников ФПГ, обусловленное инвестиционным производственным кризисом
- необходимость реструктуризации участников ФПГ

Все проблемы и риски решаются при тщательной проработки проекта создания ФПГ.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

К. А. Псарев

*Инженерно-экономический факультет, МГСУ им. В.В. Куйбышева,
г. Москва, Россия*

Анализ принципов и методов управления в существующих организационных формах объединения строительных организаций позволяет выработать подходы к созданию эффективного корпоративного управления в системе строительного производства. В плановой экономике управление строительством осуществлялось по территориально-отраслевому признаку через специализированные министерства, то в рыночной экономике произошло упразднение министерств и регулятором взаимодействия предприятий строительной отрасли становятся различные объединения. Вместо ранее действовавших министерств образовались акционерные общества, ассоциации, холдинги, которые взяли на себя функции координации деятельности предприятий строительной отрасли.

Представленная предприятиям самостоятельность в организации совместной деятельности создала возможности для организации производственно-хозяйственных комплексов нового типа, создание и деятельность которых основывается на экономической целесообразности и общей заинтересованности в осуществлении взаимовыгодного сотрудничества, углублении специализации и развитии кооперации производства. Такие производственно-хозяйственные объединения самостоятельных предприятий создаются для успешного решения общих для предприятий задач, связанных с производством продукции, оказанием услуг, организацией обслуживания предприятий, входящих в них, осуществлением совместных капитальных вложений в развитие производства и социальную сферу, проведением научных исследований и проектно-конструкторских работ, организацией снабжения и сбыта, внешнеэкономических, коммерческих и других видов деятельности в интересах взаимодействующих предприятий.

Формирование хозяйственных объединений нового типа, создаваемых для организации совместной деятельности предприятий, предполагает использование адекватных организационных форм, основанных на совместном управлении. Такие организационные формы представляют собой объединения предприятий ассоциативного типа, создаваемые, как правило, на добровольных началах и действующие на основе самофинансирования и самоуправления. Обладая высокой экономической самостоятельностью, указанные объединения берут на себя решение широкого круга задач, входивших ранее в компетенцию министерств.

Объединения ассоциативного типа являются целостными в производственно-хозяйственном отношении комплексами, пользуются правами юридического лица, имеют обособленное имущество, самостоятельный баланс, расчетные и иные счета в учреждениях банков. Предприятия, входящие в состав объединения, сохраняют свою хозяйственную самостоятельность.

В настоящее время созданы следующие типы корпоративных структур – акционерное общество, ассоциация, холдинг, финансово-промышленная группа.

Акционерное общество рассматривается как корпоративная структура при сложной внутренней организации производственных подразделений. К таким корпоративным образованиям относятся созданные акционерные общества на базе бывших строительных главков, объеди-

нений. Так, например, на базе главка «Моспромстрой», «Мосстрой», «Мособлстрой» созданы акционерные общества, в состав которых вошли строительные тресты, предприятия строительной индустрии, тресты механизации на правах филиалов. В таких акционерных обществах управление входящими в состав подразделениями осуществляется на праве собственности, так как имущество, закрепленное за филиалами принадлежит акционерному обществу. Вопросы технологической специализации строительных подразделений, обеспечения их фронтом работ, техническое развитие подразделения решаются акционерным обществом. *Представленная предприятиям самостоятельность в организации совместной деятельности создала возможности для организации производственно-хозяйственных комплексов нового типа, создание и деятельность которых основывается на экономической целесообразности и общей заинтересованности в осуществлении взаимовыгодного сотрудничества, углублении специализации и развитии кооперации производства.*

Хозяйственная ассоциация - эта форма совместной деятельности, при которой предприятия в нее входящие, сохраняют свою отраслевую принадлежность и которая создается для координации однотипной или взаимодополняемой хозяйственной деятельности, кооперации производства, развития совместного производства на основе объединения участниками своих финансовых и материальных ресурсов. Для ассоциации должна быть характерна ориентированность на выполнение сервисных задач, содействие производственной деятельности ее участников.

Создание ассоциации, построенных по ведомственному, межведомственному или региональному принципу позволит создать базу для реализации инициативы и предприимчивости предприятий, их трудовых коллективов, создаст возможность реальной кооперации предприятий с различной формой собственности и различными производственными возможностями.

Термин "Холдинг" используется для обозначения не только материнской компании, но и всей совокупности обществ, связанных финансовыми узами. Холдинговые компании представляют собой важное звено системы участия, при помощи которого финансисты подчиняют себе формально независимые компании, располагающие капиталами во много раз превосходящими их собственный. Внешне деятельность холдингов заключается только в управлении пакетом акций и сборе дивидендов.

дендов и доходов от биржевых операций, в действительности же, холдинги, захватывая контрольный пакет акций какой-либо компании, получают возможность назначать своих людей в правление, совет директоров, другие органы подконтрольной компании.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) в отечественной экономике явление неординарное. Развитие ФПГ строится на объединении производственного, банковского, торгового, страхового капитала на равноправных условиях.

Каждая из рассмотренных форм объединений имеет свои преимущества и недостатки. В системе строительного производства целесообразно создавать объединения холдингового типа, преобразуя крупные акционерные общества, созданные на базе строительных объединений, в холдинги. Реорганизация должна пойти по пути преобразования филиалов в дочерние акционерные общества, что позволит восстановить статус юридического лица структурному подразделению, и, в то же время, сохранить единое управление собственностью. Объединения холдингового типа позволят создать эффективный механизм корпоративного управления, в котором будут могут быть реализовано организационно-технологическое единство, входящих в состав холдинга предприятий

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю. А. Веселов

*Минский государственный институт
современных технологий и маркетинга
г. Минск, Республика Беларусь*

Формирование экономической системы, основанной на преимущественно рыночных подходах, требует формирования адекватной модели социальной политики особенно в социально-трудовых отношениях. Это проявляется в формировании системы социального партнерства. Концепция развития которой в 1997 году была разработана социальными партнерами и утверждена Постановлением СМ РБ в качестве основы для последующей законотворческой и организационной деятельности в этой области.

Концепция развития социального партнерства его важнейшей задачей считает "позапное повышение доходов населения на основе роста производительности труда и повышения эффективности производства". Решение этой задачи невозможно без обеспечения конкурентоспособности наших субъектов хозяйствования на внешних рынках.

Конкурентоспособность предприятия – это прежде всего конкурентоспособность его персонала, способного в условиях рыночной конъюнктуры и жесткой конкуренции гибко и динамично реагировать на требования научно-технического прогресса.

Реформирование товаропроизводителей с учетом требований рынка требует кадровой реструктуризации их персонала на основе приобретения новых знаний, навыков, квалификаций и специализаций. Поэтому система повышения квалификации и переподготовки кадров в материальной сфере как подсистема национальной модели профессионального образования должна, на мой взгляд, функционировать как элемент системы социального партнерства.

Действительно, наниматели и профсоюзы как представители сторон социального партнерства на предприятии (фирме) кровно заинтересованы в рыночной конкурентоспособности своего персонала. Без этого не может быть достигнута высокая прибыль и зарплата как конечная цель их социально-трудовых и производственных отношений. Следовательно, объективно существующая общая заинтересованность в инвестициях в человеческий капитал должна быть реализована, в первую очередь, в принципиально новом подходе к организации и финансированию повышения квалификации и переподготовки кадров. Нужна новая парадигма системы обучения работающих. Суть ее можно изложить следующим образом.

Правовой основой новой модели должна стать статья 13 Конституции РБ, которая определяет, что "Отношения в социально-трудовой сфере между органами государственного управления, объединениями нанимателей и профессиональными союзами осуществляются на принципах социального партнерства и взаимодействия сторон", а также два Указа Президента РБ по развитию социального партнерства, действующее законодательство.

Организационной формой новой системы профессиональной подготовки, основанной на принципах социального партнерства и прямой ответственности субъектов экономической деятельности могут стать "Национальное соглашение по непрерывному профессиональному обу-

разованию" и "Трехстороннее соглашение о сути непрерывного образования рабочих и служащих".

Непрерывное профессиональное образование в этой модели определяется как комплекс образовательных проектов, проводимых предприятиями и организациями, направленных на повышение уровня знаний, повышение квалификации и переподготовку кадров в соответствии с нуждами субъектов хозяйствования, а также на индивидуальные программы профессионального образования. Эта модель, которая является для нас новшеством и которая впервые признает роль социального партнерства в решении проблемы, что, как и когда изучать, приведет нас к достижению максимальной эффективности, профессионализма, конкурентоспособности, будет способствовать адаптации инвестиционных процессов в непрерывном образовании к новым потребностям производства. Трехстороннее соглашение должно стать составной частью Генерального Трехстороннего соглашения о социальном партнерстве. Оно должно предусматривать финансовую схему реализации Национального соглашения по непрерывному профессиональному образованию, которое заключается объединениями нанимателей и профсоюзов без участия правительства, т.е. это двустороннее соглашение.

Исследования, проведенные нами говорят о том, что средние затраты белорусских товаропроизводителей на обучение персонала сегодня едва достигают 0,1% от стоимости рабочей силы. Более того, подобной статьи затрат практически не существует на малых и средних предприятиях, где практически не применяются программы обучения персонала. В то же время актуальность профессионального обучения в секторе малого бизнеса чрезвычайно в силу его развития и роста в рыночных условиях.

Поэтому в Национальном соглашении это должно быть заявлено как приоритетное направление. Целями Трехстороннего соглашения должны быть:

- повышение квалификации и переподготовки персонала, его профессиональное развитие;
- обеспечение конкурентоспособности предприятий и организаций;
- адаптация человеческих ресурсов технологическим новациям;
- содействие развитию новых видов экономической деятельности.

Потенциальные участники и пользователи:

- предприятия и организации (наниматели и профсоюзы), которые проводят мероприятия по обучению персонала в срѣки, предусмотренные соглашениями;
- рабочие и служащие, занятые на предприятиях и организациях, проходящие обучение по индивидуальным учебным программам.

Вид деятельности:

- обучающие программы и планы предприятий и организаций. Разрабатываются ими при численности 100 и более работающих.
 - групповые планы. Разрабатываются объединениями нанимателей и профсоюзов для предприятий с занятостью менее 100 работающих;
 - отраслевые и межотраслевые планы и программы для тех отраслей и секторов экономики, которые имеют общие сферы деятельности. Разрабатываются отраслевыми наиболее представительными объединениями нанимателей и профсоюзов;
 - индивидуальные обучающие программы для осуществления по выбору непосредственно отдельными служащими. Применяются при необходимости индивидуального обучения. Их максимальная продолжительность - 150 учебных часов в течение года (для отрасли) и 80 часов в рамках предприятия по выбору служащего.
- Финансирование соглашения.

Основным источником финансирования являются взносы на профессиональное образование рабочих и служащих в размере 0,5% от средств оплаты труда нанимателя и брутто-зарплаты работника в месяц. Взносы перечисляются ежемесячно в целевой внебюджетный фонд профессионального образования, счета которого находятся в казначействе. Казначейство контролирует их целевое использование со стороны Национального центра непрерывного профессионального образования (НЦНПО), который создается на паритетных началах из представителей нанимателей и профсоюзов (например 5 и 5).

Организация выполнения соглашения. Для координации работ по исполнению Национального соглашения по непрерывному профессиональному образованию, стороны его подписавшие, формируют национальную комиссию по непрерывному профессиональному образованию. В соответствии с ее полномочиями и ответственностью комиссия выполняет задачи по применению Соглашения, разрешению возник-

кающих проблем, администрированию внебюджетного целевого фонда, предназначенного для финансирования образовательных программ, соответственно установленных критериев и приоритетов при отборе учебных программ и проектов, общей оценке результатов их выполнения. Комиссия формируется на паритетной основе из представителей нанимателей и профсоюзов.

Национальная комиссия по непрерывному профессиональному образованию может осуществлять свою деятельность через отраслевые комиссии, созданные с учетом специфики отдельных отраслей экономики и видов деятельности, с учетом характерных их особенностей. Отраслевые комиссии создаются в рамках заключенных отраслевых соглашений по непрерывному профессиональному образованию, что лишним раз подчеркивает ведущую роль коллективных договоров и соглашений.

В свою очередь стороны, подписавшие Национальное соглашение по непрерывному профессиональному образованию создают Национальный центр по непрерывному профессиональному образованию как единую структуру для решения задач по планированию, финансированию, техническому обеспечению и контролю деятельности по применению образовательных программ согласно обоим соглашениям (двустороннее и трехстороннее).

Управляющая структура центра по своему составу и функциям аналогична соответствующим параметрам Национальной комиссии по непрерывному профессиональному образованию.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РОСТА КАЧЕСТВА ИХ КВАЛИФИКАЦИИ

Л. В. Образцов, А. В. Билевич.

*Институт повышения квалификации и переподготовки кадров при БПИ,
г. Брест, Республика Беларусь*

Вопросы разработки научной концепции занятости населения в республике неразрывно связаны с решением проблем в регионах, адекватно реагирующих на социально-экономическую ситуацию. С недавнего времени это позволяет оперативно реагировать на развитие народного хозяйства и адаптировать существующую региональную систему

непрерывного последипломного образования к вопросам рынка труда и регулирования обучения населения.

Эти ориентации определяются ответственностью за обновление и обогащение интеллектуального потенциала общества, ликвидацию функциональной неграмотности всех категорий работников. Решение этих проблем неразрывно связано с ориентацией региональных служб занятости к учету требований рыночной стоимости специалиста, к новой системе интересов, мотиваций и качества переобучения населения. Естественно, эти проблемы должны рассматриваться в комплексе с системно-целевыми принципами оптимизации регулирования повышения квалификации и переподготовки кадров в условия экономических реформ.

Применение гибких форм обеспечения полной или частичной занятости позволило к середине 90-х годов избежать массовое увольнение работников и замедлить рост скрытой безработицы.

Программа регулирования переподготовки кадров рационально должна определить ориентиры в выборе путей обеспечения занятости населения, учитывая состояние экономики республики, факторы изменения образовательного ценза, дальнейшую структурную перестройку производства, приватизацию и возможное осложнение ситуации с занятостью населения.

Общеизвестно, что и в недалеком прошлом образовательные программы ставили аналогичные задачи, но процент их реализации по известным причинам социального и экономического был не высок. И основной причиной низкого качества последипломного образования была низкая стоимость либо невостребованность высококвалифицированного труда в условиях административно-командного управления.

По данным Брестской областной службы занятости населения переподготовка безработных за счет средств Фонда содействия занятости по профессиям составила (выборочные данные числа трудоустроенных по наиболее массовым специальностям на период 1995-1997 г.г.).

Таблица 1.

Наименование профессии (специальности)	Прошли обучение	В т.ч. трудо- устроились	Из них по полученной профессии (из гр. 2)
А	1	2	3
<u>1995 год</u>			
Всего по области Из них:	2144	1128 (52,6%)	781 (69,2%)

продолжение таблицы 1

А	1	2	3
Бухгалтер	405	189 (46,8%)	129 (68,3%)
Водитель а/м	186	77 (41,4%)	62 (80,5%)
Продавец	157	106 (67,5%)	89 (83,7%)
Секретарь-референт (референт)	54	30 (55,6%)	16 (53,3%)
Оператор ПЭВМ	144	56 (38,9%)	27 (48,2%)
Закройщик, швея	165	76 (46,1%)	41 (53,9%)
С высшим образованием			
Психологи	1	1 (100%)	1 (100%)
Маркетинг	4	4 (100%)	2 (50%)
1996 год			
Всего по области	2512	1450 (57,7%)	1030 (71%)
Из них:			
Бухгалтер	363	228 (62,8%)	157 (68,9%)
Водитель а/м	254	171 (67,3%)	144 (84,2%)
Продавец	255	164 (64,3%)	124 (75,6%)
Секретарь-референт	35	10 (28,6%)	5 (50%)
Оператор ПЭВМ	242	99 (40,1%)	51 (51,5%)
Закройщик	114	46 (40,4%)	21 (45,6%)
С высшим образованием			
Экономист-финансист	18	9 (50%)	9 (100%)
Экономист	67	24 (35,8%)	20 (83,3%)
Маркетолог	0	1	1 (100%)
1997 год			
А	1	2	3
Всего по области	3166	2018 (63,7%)	1520 (75,5%)
Из них:			
Бухгалтер	316	231 (73,1%)	138 (59,7%)
Водитель а/м	206	153 (74,3%)	129 (84,3%)
Продавец	519	324 (62,4%)	279 (86,1%)
Секретарь-референт	100	38 (38%)	16 (42,1%)
Оператор ПЭВМ	224	119 (53,1%)	71 (59,7%)
Закройщик (портной)	209		
С высшим образованием			
Экономист	86	72 (84,4%)	46 (63,9%)

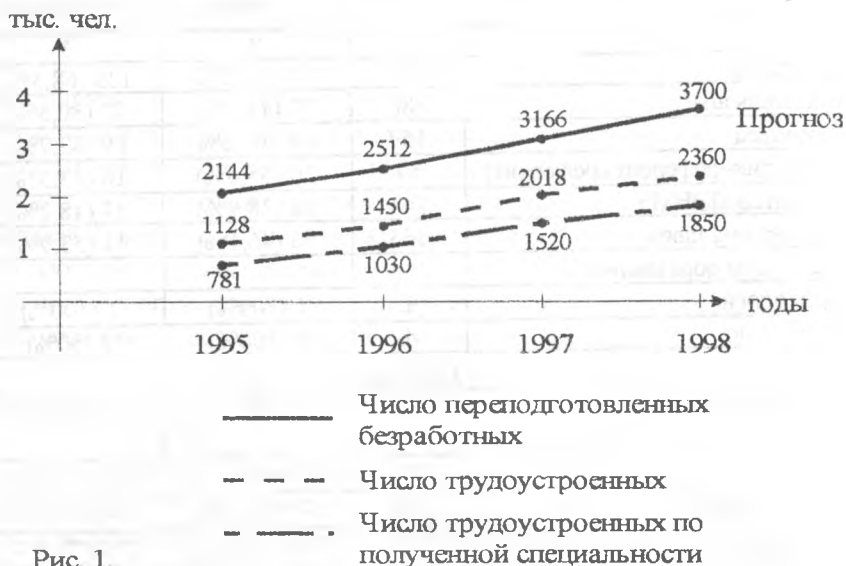


Рис. 1.

Из приведенной выборки следует (рис. 1) (основываясь лишь на наиболее ярко выраженном спросе основных профессий), что существует определенная тенденция к увеличению числа переобучаемых. Однако средний процент их трудоустройства близок к 50%. Процент трудоустройства по специальности несколько выше. Намечается общая тенденция роста числа трудоустроенных по избранной специальности переподготовки с 36% от числа трудоустроенных в 1995 году до 48% в 1997 году и до 52% по прогнозу на 1998 год. Доля лиц с высшим образованием, проходящих переподготовку, с трудом поддается подсчету в виду ее незначительности в общей. Анализ программы занятости населения на 1998 год по Брестской области требует дополнительного осмысления и обработки при общих сложившихся тенденциях. Тем более, что по прогнозным оценкам число безработных, состоящих на учете на 1.01.99г. составит 7860 человек.

ЭЛЕМЕНТЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ

Г. Т. Медведева

*Экономический факультет,
Брестский филиал института современных знаний,
г. Брест, Республика Беларусь*

Важнейшим критерием эффективности деятельности любой фирмы является достижение фирмой поставленных целей. Специалисты в области управления отмечают три основных вида ограничений, с которыми сталкивается фирма на этом пути:

1. ограничения со стороны спроса;
2. финансовые ограничения;
3. ограничения в области профессиональной компетентности персонала.

На этом третьем виде ограничений остановимся более подробно. Один из наиболее известных менеджеров современности Ли Якокка в своей книге "Карьера менеджера" неоднократно подчеркивал, что "...для эффективной работы фирмы необходимы три основных вещи — технологии, деньги, люди... Но если у Вас не будет последнего, то никогда не будет ни первого, ни второго..."

В процессе прохождения фирмой различных этапов ее жизненного цикла (ЖЦ) изменяется соотношение между степенью сложности задач, стоящих перед фирмой: и уровнем профессиональной компетентности персонала, в частности, руководства фирмы. Графически это соотношение может быть представлено, естественно, весьма условно, следующим образом (рис.1)

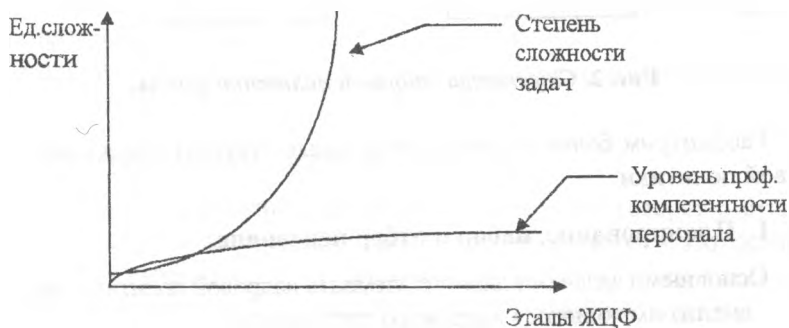


Рис.1. Соотношение сложности задач фирмы и уровня проф. компетентности персонала.

По мере перехода от одного этапа ЖЦ фирмы к другому увеличивается разрыв между степенью сложности задач и уровнем профессиональной компетентности персонала. Как свидетельствует практика, степень сложности задач, которые должно решать руководство фирмы, растет значительно быстрее, чем уровень его профессиональной компетентности. Чем больше разрыв между этими двумя кривыми, тем выше вероятность появления на фирме кризисных явлений, снижение экономической эффективности деятельности и другие негативные социально-экономические последствия.

Один из возможных путей преодоления этого противоречия - грамотная кадровая политика фирмы. Структуру кадровой политики фирмы можно представить следующим образом (рис.2)



Рис. 2. Структура кадровой политики фирмы.

Рассмотрим более подробно отдельные структурные элементы кадровой политики.

1. Планирование, набор и отбор персонала.

Основными задачами данного элемента кадровой политики являются:

- анализ имеющегося кадрового потенциала;
- оценка текущей и перспективной потребности в кадрах;
- привлечение потенциальных кандидатов на замещение вакантных мест;

- набор персонала с использованием различных методов;
- отбор персонала;
- комплектование штатов;
- формирование резерва персонала (один из вариантов - создание банка данных по потенциальным сотрудникам).

II. Аттестация персонала.

Данный элемент кадровой политики предполагает работу с теми, кто уже работает в штате фирмы. Основные задачи в данном случае следующие:

- оценка уровня профессиональной компетентности и степени психологической совместимости коллектива. Особое внимание хотелось бы обратить на вопросы психологической совместимости в коллективе. Исследования зарубежных специалистов свидетельствуют, что благоприятный психологический климат в коллективе способствует повышению производительности труда на 3-5%.

- оценка степени соответствия занимаемой должности;
- расстановка и перемещение кадров.

III. Система профессионального продвижения персонала.

Этот структурный элемент в наших условиях чаще всего имеет другой вариант названия - повышение квалификации и переподготовка кадров.

Основными задачами здесь являются следующие:

- постоянное поддержание высокого уровня профессиональной компетентности персонала;
- создание условий для дальнейшего профессионального роста всего персонала фирмы.

IV. Система мотивации персонала.

В условиях нашей экономической системы чаще говорят о стимулировании персонала, подчас забывая о том, что стимул - это явление по сути своей вторичное; стимулирование эффективно лишь в том случае, если строится с учетом анализа мотивов эффективной работы персонала. Основные задачи системы мотивации персонала:

- формирование адекватного мотивационного поля в рамках фирмы;

- стимулирование деловой активности и предприимчивости персонала;
- установление личной заинтересованности каждого работника в достижении целей, стоящих перед фирмой;
- повышение уровня стабильности кадрового состава фирмы.

V. Корпоративная культура.

Основные задачи данного элемента кадровой политики фирмы:

- формирование элементов организационной культуры;
- формирование высоких этических стандартов и принципов благоприятного морально-психологического климата в коллективе;
- выбор методов и стилей управления;
- формирование в коллективе элементов внутреннего маркетинга.

На формирование корпоративной культуры оказывают влияние системы морально-этических ценностей трех основных групп:

- руководства фирмы;
- персонала фирмы;
- общества.

Проблема корпоративной культуры - одна из наименее разработанных в нашей экономической системе. Конечно же, бизнес должен быть здоровым в финансовом отношении. Но опыт как передовых фирм, так и личный опыт работы автора в области управленческого консультирования свидетельствует, что фирмы, у которых четко сформулированы были только финансовые цели, и близко не добивались таких финансовых результатов с более широким диапазоном ценностей (включая элементы корпоративной культуры).

И в заключении сформулируем три основных условия, при которых кадровая политика может быть эффективно реализована:

1. постоянное внимание к вопросам кадровой политики со стороны первого руководителя фирмы;
2. обеспеченность кадровой политики финансовыми ресурсами;
3. высокий статус службы управления персоналом фирмы и высокий уровень профессиональной компетентности ее сотрудников.

FORMING OF BUSINESS CLIMATE AS A CHALLENGE FOR MARKETING IN THE CROSSBORDER REGION: A CASE OF THE BREST-BIALA PODLASKA-SIEDICE REGION

Maria Ciechocinska

*University of Agriculture and Education,
Siedice, Poland*

1. The world wide trends towards cross-border cooperation and integration Cross-border cooperation can mean new chances for regional (endogenous) development. Cooperation in a border region is assumed to generate profits, peace, understanding and prosperity. It is founded on various benefits which may accrue from it, sometimes but not always to the mutual advantage of the countries concerned.

The process of regional cooperation and integration can be considered from several points of view. Gibb and Michalak edited the book entitled "*Continental Trading Blocs; the growth of regionalism in the world economy*". The authors considered regions to be large transnational blocs like the European Union, NAFTA (in northern America) and ASEAN (in Southeast Asia). In their view, it is better to speak about a process of growing regionalism instead of global integration or globalization. In the other words, integration and disintegration take place at the same time.

Cappellin and Batey wrote a book on "*Regional Networki, Border regions and European Integration*". This title stresses the role of border regions in European integration. Rumley and Minghi have edited a bundle of contributions with the title "*The Geography of Border Landscapes*", in which in particular the problems that arise from the existence of national borders are given attention. The series "*World Roundaries*" stresses the political aspects of boundaries. As is easy to notice, the two central issues concerning cooperation and integration seem to be the region and the border.

Border-crossing involves people, goods, money and ideas moving from one region to another and vice versa. The current growing interest in borders and border-crossing mainly concerns the borders of countries. Particularly in Europe, where the idea of a borderless continent is in the process of being firmly anchored in society, interregional and cross-border cooperation is regarded to be of great importance for the process of European integration. In this respect a case of the Brest-Biala Podlaska-Siedice region is important from at least two points of view: i/ the interactions take place between people

and organizations; ii/ the ultimate result of cooperation and integration of the both sides of the border.

2. Transportation linkages within the Brest-Biala Podlaska-Siedlce region The European Union puts much effort into diminishing the barrier effects of borders between the member states. It is worth to be said that regions and borders are inseparably linked. Particularly the regions along the inner borders of the European Union are emerging as new centers of economic activity. Nowadays their previous peripheral locations have turned into ones that can be characterized as much more central. In our opinion it could be considered also a case of the Brest-Biala Podlaska-Siedlce region. The important railways and motorways that connect East and West run through the Brest-Siedlce area. The modernization of the Berlin-Moscow railway line has already reached Warsaw, it arrives in Siedlce soon, then Terespol and Brest. A high speed railway link between Moscow and Berlin (of the French TGV type) is to be added to these infrastructural assets. However, it remains to be seen whether the region in question, is going to capitalize on these supposed opportunities for the once peripheral particularly on the Polish side of the border. It could be called after its old historical name "the Brest Route". We wish to declare that the region in question will embrace the process towards a future borderless Europe. To guide this process we should answer the question concerning the nature of borders, because they can divide or unite.

We are aware that almost fifty years of national borders closed for political and military reasons, made a real disruption and wiped out the transborder contacts. Such contacts could exist on the local level only under highly restricted control and within a strictly define scope. Under those conditions the region in question has inherited poor technical infrastructure linkages, poor facilities, a low urbanity of the operating settlement nodes as Siedlce and Biala Podlaska . As a rule there have been weak ties with metropolitan centers. In the case of Brest and the Republic of Belarus the speed of transition towards a market oriented economy and of the opening up of markets has been slow. The Brest inhabitants have started thinking and acting in terms of private economy, and they have been involved in the so-called the trade tourism. The knowledge of the advantages of market economy has begun to develop in the Brest community. In that sense one can say that the transition takes place on the mentality level.

A geopolitical location of the Republic of Belarus makes it a frontier country which is often labeled as a gate to the West. The Brest city and its

area is perceived in the same way. Brest becomes very attractive also for Russian and the other Russian speaking people, the former citizens of the Soviet Union, who have started to run their businesses. Many of them have already settled down in Brest, they have purchased real estate or they have already started to build homes. The investigation has shown that the new joint-ventures are coming into being. Capital has been flowing into the region due to its strategic location in Europe, as well as to the cheap and relatively high skilled labour.

3. Forming of business climate becomes a challenge for marketing in the cross-border region

Under those conditions there is the urgent need to improve the business climate both on the level of the newly founded companies and the entrepreneurial oriented individuals too. We have found that the forming of business climate becomes a challenge for marketing in the cross-border region in question. The business climate is the basis of cooperation, integration and interaction, which are largely determined by people or organizations, which have found interest in crossing the border. In the 1990s quite a number of scientific books or articles were published

concerning cooperation, integration and borders. Apparently, people crossing borders are still worth studying. Particularly the developments in Europe are watched closely and have far reaching consequences, as witness the following quote: "The success of regional integration in western Europe is one of the most important reasons for the present resurgence of regionalism in other parts of the world". Border regions are defined as areas whose economic, social, cultural and political life are significantly affected by proximity to international border. They can include lack of interaction and lack of exploitation of economies of scale and scope due to hinterlands being cut off by the border. This can be seen in several functional and political fields of contact. E.g. the reason for lack of integration in border region is that the economic system competes on an international basis, while the political and legal systems are to a large extent nationally based. The interactions in border regions can be differentiated according to functional contexts, e.g. law, economy, politics and culture, as systems within modern societies, c.f. Fig. 1.

Legal provisions were adopted to allow, e.g. the development of communal associations. Associations created in this way represent national interests but also function across the border in that they work together with communal associations on the other side of the border. The most important con-

sequence of choosing a legal form for functional alliance is the ability to exercise independent financial management and have self-sufficient support systems for projects. Under these conditions, independent personnel can be employed, contracts can be finalized, and finally, projects can be carried out in the region. The problem should be solved by an institutionalization of cross-border cooperation in the form of corporation in the area of public law is in part associated with the administration of the distribution of funds. Economic interactions are detectable in trade relations or in competition situations. The political level is a much more short-term form of interaction, and it is measurable per legislative period. The cultural context for interaction consists of: the spoken language, the history of the region, and forms of education. The enumerated components can be different or identical, and they play an important role for cross-border regions.

The functional relationships are only activated in circumstances where mutual interests are involved. If one side of the border is clearly better off than the other, then it can be expected that both sides of the border will have the same level of interest in organized cross-border cooperation. The vision of cross-border cooperation should be marked by very different notions on both sides of the border. The program of crossborder cooperation can combine the fields of culture, youth, sport, economics, transportation, infrastructure etc. The routine work should be completely done on a voluntary basis by the members. Only a number of secretaries can be provided through the re-allocation of part-time positions from the administrations. Following the experiences of the cross-border regions, which are well described in the literature, the cooperation is more a result than a goal of the border regions working together. Some of them tried to established an institutional level of cross-border cooperation, the others made no such attempt.

4. Borders as a barrier to interaction

In general, borders can be defined as barriers to interaction, The function of borders as a barrier to interaction results from differences in the regulation that exist between various bordering societies and social structures. The interactions involved can be of different types. These interactions form the business climate in the border region, e.g. they depend on the forms of payment (money exchange) or forms of direct relationships between individuals. When crossing a border, regardless of whether this takes the form of a physical crossing by car, the transfer of money into another country via a bank, or telephoning a company or friend in a neighboring country, the border is ex-

perienced as a tangible barrier. There are also some barriers which we can define as an obstacle designed to or capable of delaying or preventing the free flow of either goods, money, labor or know-how, and thus interfering with the normal functioning of markets.

Regional scientists have suggested that whatever form the Europe of regions will take, the resulting picture will lead "not to new rigid boundaries but a patchwork pattern of overlapping jurisdiction or to a variable geometry of multiple transnational cooperation networks". All over the world, neighboring regions combine their efforts in all sorts of regional cooperation. Thus, they create borderlands or border regions in which interaction is intensified instead of being blocked by the border.

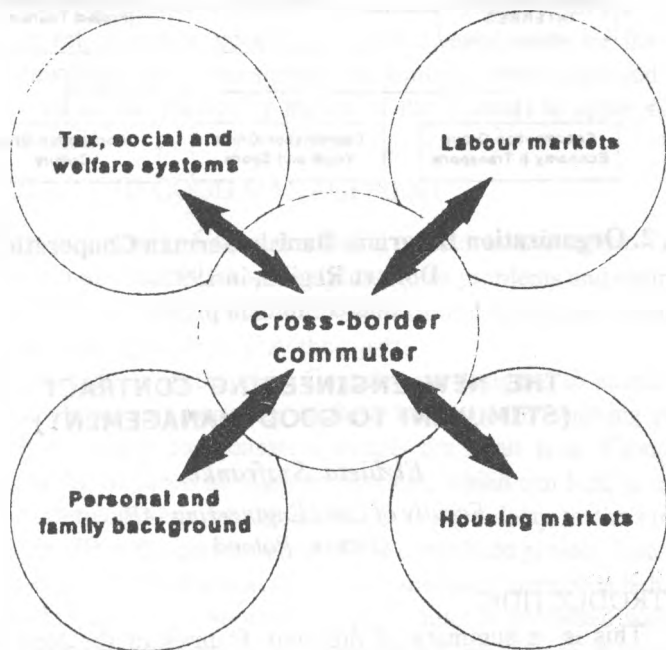


Fig. 1. Four factor-group for cross-border commuting.

Source: Schack M., Hansen C., 1997, Cooperation in Border Regions - Why and How? Case-studies of Euro-regions along the German-Dutch Border and the Danish-German Border Region, Institut for Grenseregionsforskning, Aabenraa, p. 13.

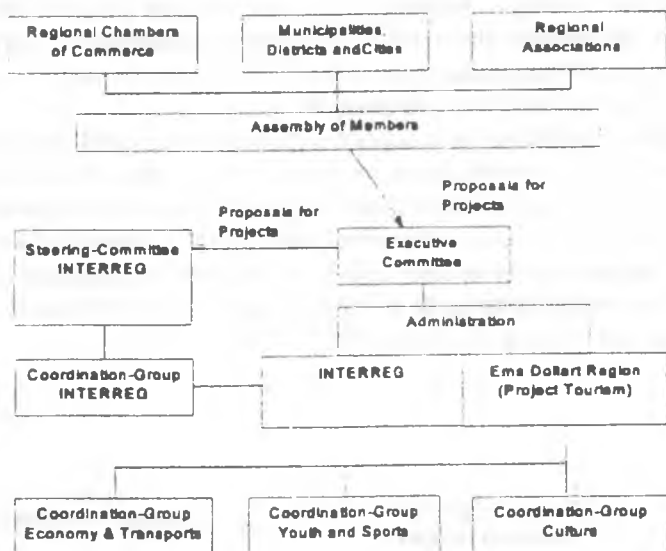


Fig. 2. Organization Diagram, Danish-German Cooperation in Ems Dollart Region, in 1997

Source: Ibidem p. 24.

THE NEW ENGINEERING CONTRACT (STIMULANT TO GOOD MANAGEMENT)

Elżbieta Szafranko.

*Faculty of Civil Engineering, AR,
Olsztyn, Poland*

INTRODUCTION

This is a summary of the main features of the New Engineering Contract which appeared in the new market conditions. The New Engineering Contract has been developed to meet the current and future needs for a form of contract to be used in engineering and construction generally which is an improvement on existing standard contracts in a number of ways.

The New Contract is intended to be used for engineering or construction work containing any or all of traditional disciplines such as civil,

mechanical and building work. It is intended to be used whether the contractor has some design responsibility, full design responsibility or no design responsibility. It is intended to provide all the normal current options for types of contract such as competitive tender where the contractor is committed to his offered prices, target contracts, cost reimbursable contracts and management contracts. Every procedure has been designed so that its implementation should contribute to rather than detract from the effectiveness of management of the work by the parties. This aspect of this contract is founded upon the proposition that foresighted, cooperative management of the interactions between the parties can shrink the risks inherent in construction work. Developments in project management techniques have moved faster than the evolution of traditional forms of contract. With the New Engineering Contract, it is now possible to build arrangements for the different parties to contribute to the management of a project upon improved practices and to motivate all the parties by means of the contract to apply such practices to their work.

STIMULANT TO GOOD MANAGEMENT

The New Engineering Contract is based on the two principles. There are:

- Foresight applied collaboratively mitigates problems and shrink risk.
- Clear division of function and responsibility identifies accountability and motivates people to play their part.

All the procedures in the New Contract are designed to stimulate good management. Prominent examples of these are the early warning procedure and the way in which compensation events are dealt with. Compensation events are events, foreseen as often as possible, which can lead to extra payment to the contractor and by the employer or to a delay to the completion date, or which affect the performance of the completed project. The principle by which they are handled is that the project manager, acting on behalf of the employer and in communication with him, should be presented with options for dealing with the problem between which he can choose, directed by interests the employer. The contractor should be indifferent to the choice made. To achieve this, the valuation of compensation events is based upon a forecast of the impact which the change or problem will have upon the actual cost to the contractor of carrying out the work - as forecast by him at the time that the assessment of the event is made. Where, as is usually the case,

alternative ways of dealing with the problem are possible, the contractor prepares quotations for the different ways in which the problem can be tackled. The project manager selects one, on the basis of which will be most in the interests of the employer. In some cases, this will be the lowest cost solution, in others it might be the least delay solution.

The change to the prices of the work is decided at that time based upon the quotation. Subsequently, the contractor is at risk if his forecast of cost impact turns out to be wrong, but the employer has a firm commitment. The risk to the contractor of this method of pricing is conceptually similar to the risk he takes by pricing work at tender but it is a lesser risk because he is able to forecast costs very much more accurately at the time that the problem is identified than would have been possible at tender stage.

This arrangement is intended to stimulate foresight, to enable the employer to make rational decisions about such things as changes to the work with reasonable certainty of their cost and time implications, and to put a risk on the contractor which is entirely tolerable but which motivates him to manage the new situation efficiently. An important by-product is that few issues relating to valuation of the work or extensions of time are left to be settled after the event. This is a good example of how the procedures in the New Engineering Contract have been designed to stimulate good management and to shrink risk.

A typical aspect of this characteristic is the way in which the New Contract makes use of the programme for design, construction and installation. Many of the detailed procedures rely upon the fact that an up-to-date and realistic programme maintained by the contractor is used in joint decision-making between him and the project manager. The use of the programme (which includes method and resource statements) is defined in some detail and in such a way that, again, the contractor is motivated to keep it up to date and realistic and not simply exhorted to do so.

CONTROL BY THE PROJECT MANAGER

The contract places considerable authority in the hands of the project manager. It does assume that he has the authority of the employer to carry out the various actions and decisions which are his and that he will seek the views of the employer as much or as little as his relationship with the employer requires. He may change the work, alter or impose constraints on how

the contractor is to carry out the work and generally apply his managerial and engineering judgement to the conduct and outcome of the work. Through the compensation even procedure, the contractor's risk is not increased by the project manager acting upon this authority. Indeed the New Engineering Contract encourages positive management in this sense from both sides. It recognises that reaction to the unexpected is part of the normal currency of engineering construction projects. Whilst it is clearly better if everything is known beforehand and nobody is taken by surprise, the operation of the contract does not depend upon this ideal being achieved or even approached.

Perhaps the strongest feature of this type of contract which stimulates co-operation rather than adversarial activity is the fact that the contractor is indifferent to the way the project manager decides to deal with problems which are in his responsibility area. If the contractor's eventual payment is largely secure, he is not led to make worst of any problems which arise, either as regards their effect upon cost or upon the timing of the work. This feature is strengthened by the flexibility available to the employer and the project manager in their pre - contract choice of main option for a particular contract ranging from priced commitment to cost reimbursable. This new contract permits this choice of contract strategy without the need to resort to different standard forms.

In total, the New Engineering Contract is intended to provide an up-to-date method for employers, designers, contractors and project managers to work collaboratively and to achieve their forms of contract whose practices are founded in an earlier age. Use of the new contract is intended to lead to a much reduced risk of cost and time overruns and of performance of the completed projects to the employer, and to a much increased likelihood of achieving a profit for the contractor, subcontractors and suppliers.

Bibliography

1. NML Barnes, The New Engineering Contract, International Construction Law Review, April 1991, vol 8, part 2, pp 247 - 255
2. Arthur B. Moore, Marketing Management in Construction, Butterworths, London
3. Łucja Lapierre , Zmiany w ustawodawstwie mające wpływ na proces budowlany, Warszawa, 1997.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

И. В. Король

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

В настоящее время после ряда неблагоприятных обстоятельств в строительной индустрии наблюдается подъём. Многие строительные организации получают и выполняют заказы на строительные-монтажные работы. Для современного строительного производства характерно высокий уровень механизации и автоматизации технологических процессов с применением техники. Но состояние парка машин и механизмов многих строительных организаций не отвечают требованиям технологических процессов строительства.

На данное время в Брестской областной горнотехнической инспекции зарегистрировано 2795 грузоподъёмных кранов всех типов, из них около 2000 единиц в строительных организациях. От общего числа грузоподъёмных кранов отработали свой нормативный срок службы около 70%. Так как большинство строительных организаций не в состоянии своевременно обновлять краны, отработавшие свой нормативный срок, Проматомнадзор РБ ввел экспертную оценку технического состояния грузоподъёмных кранов. Данная экспертная оценка крану проводится через каждые два - три года. Нельзя не учитывать и тот факт, что грузоподъёмные краны относятся к объектам повышенной опасности – это безопасность работ.

На примере Брестского управления АО «Критерий» за прошедший год проведено обследование 167 грузоподъёмных кранам. По результатам этих обследований всем кранам запрещена работа по тем или иным причинам. Основные замечания по несущим металлоконструкциям - трещины, деформации, усталостные трещины, механизмам и приборам безопасности.

Строительные организации, имеющие большой парк грузоподъёмных механизмов имеют свою ремонтную службу. В таких строительных организациях меньше простоев по причине неисправности грузоподъёмных механизмов, более оперативное устранение дефектов, чем в организациях, не имеющих таких служб. Хотя зачастую эти службы не

укомплектованы всеми необходимыми инструментами, стендами и запасными частями.

Нельзя не учитывать и тот факт, что все грузоподъемные механизмы были изготовлены за пределами Республики Беларусь. Соответственно, наблюдается дефицит тех или иных запасных частей, программных документов и т.п. Многие заводы изготовители зная, наше тяжелое положение и необходимость наших закупок, умышленно завышают стоимость.

На все ремонтные работы по несущим металлоконструкциям необходима лицензия Проматомнадзора. Так как для получения этой лицензии необходимо выполнить ряд условий, то только единичные строительные организации её имеют.

Многие строительные организации из-за неустойчивого финансового состояния и с целью экономии средств не в полной мере оказывают внимание техническому состоянию парка машин и механизмов. В результате этого на таких предприятиях чаще всего простои машин и механизмов по двум причинам:

- по технической неисправности;
- наложение санкций технической инспекцией.

В результате всех перечисленных факторов сложившихся в сфере ремонта и обслуживания грузоподъемных машин наблюдается:

- Дефицит организаций имеющих весь комплекс работ, готовых оперативно устранить ту или иную неисправность грузоподъемного крана;
- Удорожание ремонта в несколько раз;
- Преждевременное списание техники с баланса;
- Увеличение расходов при строительстве;
- Увеличение сроков строительства;

В строительных организациях не закладываются финансовые средства на обслуживание и ремонт техники, амортизационные отчисления. Не закладываются фонды на замену техники. В системе министерств отсутствуют программы по замене основных средств. В сфере строительства отсутствуют такие формы пополнения техники, как по лизингу. Все это в совокупности может привести в ближайшее время к удорожанию строительства, к увеличению сроков строительства, к неспособности выполнять сложные строительные задачи.

Необходима государственная поддержка, программа по замене машин и механизмов. Разработка своих отечественных строительных машин. Создание сети ремонтных организаций, отвечающих всем требованиям современных диагностических и ремонтных центров. Наладка производства приборов безопасности, узлов и деталей на заводах Республики Беларусь. Повышение эффективности использования строительной техники.

Только общими усилиями государства, министерств, ведомств возможен качественный рывок в строительной индустрии.

МЕРЫ ДЕЙСТВИЯ МОЛОЧНОГО КООПЕРАТИВА И МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

И. Урбанска, Ц. Марцинкевич

Ченстоховский политехнический институт,

Польша

Кооператив - это добровольное объединение неограниченного числа членов с состоятельным фондом. Этот союз ведет совместную хозяйственную деятельность в интересах своих членов, а также общественно-культурную и просветительную работу. В Польше развитие кооперативной деятельности относится к XX веку и отождествляется с практической деятельностью, взаимопомощью, хозяйственностью и патриотизмом. После Второй мировой войны, в связи со сложившейся новой политической системой и переменами в управлении, деятельность кооперативов была направлена на реализацию целей централизованного управления и государственного планирования.

Некоторые перемены в функционировании кооперативов произошли в 80-х годах. После политических перемен 1989 года в Польше по инициативе правительства были приняты попытки перестройки кооперативного движения. Указ от 20.01.1990. "Об изменениях в управлении и деятельности кооперативов" ликвидировал кооперативные объединения (центральные и районные), что привело к ликвидации надстройки в целой организации кооперативов.

В связи с рыночными переменами, обратим внимание на деятельность молочного кооператива "Млечгол". Интересно, что недостаточные хозяйственные перемены имели влияние на управление всем коо-

перативом. Кооператив “Млечгол” находится в Ченстохове, а его деятельность охватывает всю страну. Имущество кооператива является частным достоянием его членов. В Ченстоховском молочном кооперативе “Млечгол” работает 217 человек. Основой маркетингового управления является продукт и его упаковка.

В настоящее время “Млечгол” производит 76 типов продуктов, часть которых находится в стадии внедрения, часть в стадии возрастания продаж и зрелости, а часть в стадии снижения продаж. Например, в связи с отсутствием спроса со стороны покупателей на термизированный сырок он приносил убытки и был снят с производства. Однако, когда другой продукт, йогурт, вошел в фазу снижения продаж, кооператив быстро принял меры для сохранения его спроса. Некачественная упаковка вместимостью 0,25л была заменена цветной, удобной в применении упаковкой вместимостью 0,15л. Это уменьшение упаковки привело к увеличению покупки йогурта под влиянием импульса, а качество йогурта было улучшено добавлением кусочков фруктов.

Упаковка часто используется как реклама, и поэтому важна роль информации, находящейся на упаковке. Директивы Европейского Хозяйственного Содружества (EWG) обязывают производителя поместить на упаковке самую важную информацию о продукте.

В марте 1990 года Польша вступила в Международное Общество Знаков Товаров - International Article Numbering Association (IANA). Это общество определяет главные условия коммерческого кода EAN (European Article Numbering). Номер данного кода для Польши имеет цифру 590. В центре штрихованных кодов наносятся польские номера производителей. СКК - это единое в Польше уполномоченное учреждение, которое вписывает номера. Остальные данные о продукте (цена, название и число) записываются в память компьютера. Контрольная цифра, назначенная компьютером, служит для выявления ошибок при считывании штрихового кода EAN. Ченстоховский молочный кооператив “Млечгол” начал применять штриховые коды для идентификации своих продуктов с 1996 года.

Очередным отличием упаковки является товарный знак. Товарный знак состоит из торгового названия и марки.

Товарный знак (*фирменное название, марка Ченстоховского молочного кооператива*) носит название “Млечгол” - это инициалы CSM (ЧМК) и составляет цветную композицию. Этот знак фирма употребляет для всех своих продуктов.

Ченстоховский молочный кооператив *“Млечгол”* применяет марочную стратегию: производит все продукты под одной маркой. Большую роль играет название, которое иллюстрирует положительное качество продукта, например, биоюгурт. *“Млечгол”* считает упаковку продуктов как инструмент маркетинга. Вводя новый продукт на рынок, кооператив применяет стратегию подражания продукту конкурента, что ведет к уменьшению стоимости. Большинство продуктов Ченстоховского молочного кооператива находится в настоящее время в упадочном состоянии, а некоторые входят в предел зрелости или возраста. Поэтому предприятие постоянно должно обновлять ассортимент продукции. О месте йогурта на Ченстоховском рынке свидетельствует его продажа в супермаркете *“Реаль”*. Среди всех йогуртов предлагаемых вообще в этом магазине (таких фирм как *“Данон”*, *“Бах”* и др.) *“Млечгол”* имеет 80% продажи. Несмотря на ведущую позицию в пределах районного рынка, Ченстоховский молочный кооператив *“Млечгол”* должен расширить предлагаемые продукты на базе внимательного исследования рынка, которое даст возможность прогнозирования и введения характерных особенностей, которых ждут покупатели.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика, финансы и учет на предприятии	3
Д. А. Панков. Особенности анализа финансовых результатов в условиях инфляции.	3
Н. Е. Заяц. Характеристика налоговых теорий в современной экономике.....	7
J. Czachorowski, J. Wołczański. Building costs calculation in market economy conditions in Poland	10
И. И. Обухова. Значение финансового рынка в решении социально-экономических проблем переходной экономики.....	15
А. В. Бугаев. Проблемы отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций.....	18
В. С. Кивачук. Экономический кризис как показатель необходимости санации	21
В. С. Кивачук, В. В. Валуев. Санация предприятий государственной формы собственности в условиях перехода к рыночным отношениям.....	24
В. С. Кивачук, Л. Я. Терещенко. Антиинфляционная политика и накопленная инфляция	27
Л. В. Кульгавчук, А. П. Радчук. Применение нормативного метода ценообразования на предприятиях стройиндустрии.	30
О. Д. Дем, Н. И. Карташева, А. А. Кахро. О методах оценки финансового состояния предприятий в условиях рынка.....	34
В. В. Самойлокович. Экономические проблемы ремонта оборудования на машиностроительных предприятиях.....	37
И. И. Краснова. Актуальные проблемы транспортного страхования в Республике Беларусь.....	40
Е. И. Мешайкина. Диагностика предприятий в процессе реструктуризации.	43
Е. А. Головкова. Новая бюджетная классификация и проблемы учета исполнения сметы расходов бюджетных учреждений.....	46
Н. В. Оксенчук. Проблема оценки эффективности деятельности предприятий.....	48

П. Н. Иваровский. Рентабельность строительного производства	51
С. Н. Белоус. Вексельное обращение в Республике Беларусь	55
В. В. Толкач. Процессный метод управления издержками как инструмент менеджмента и условия его применения на предприятиях Республики Беларусь	58
Н. Н. Байбак. Экономические аспекты использования различных методов учета материальных ресурсов на предприятиях	62
С. Н. Басалай, Г. А. Бояринцев. Совершенствование нормативов и методов начисления амортизации на предприятиях деревообрабатывающей промышленности.....	65
С. Н. Басалай. Источники воспроизводства основных производственных фондов и предложения по их эффективному использованию на предприятиях деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь	69
В. В. Валуев. Оценка привлекательности инвестиций.....	73
И. М. Решетнёва. Аспекты практической подготовки студентов экономических специальностей на базе высших учебных заведений.....	75
С. И. Галашко. Методика оценки эффективности инвентаризационной работы	77
Т. М. Гаврилова. Учетная политика и ее влияние на финансовое положение предприятия	80
Н. В. Глушук. Прибыль как бухгалтерская категория.....	83
Н. Ю. Псарева. Использование лизинга в хозяйственной деятельности.....	86
В. П. Герасенко, Е. Ф. Ефименко. Оценка и прогнозирование общеэкономических показателей развития потребкооперации с учетом новой системы национальных счетов	89
Инвестиционная и инновационная деятельность на предприятии	93
Р. Б. Ивуть. Экономические проблемы инновационной политики в Республике Беларусь.....	93
Н. М. Соловей. Инновационный потенциал страны.....	96
А. Г. Проровский, А. В. Харитонович. Организация маркетинговых исследований в инновационных предприятиях	98

Н. П. Пойта. Формирование цены на научно-техническую продукцию при трансфере технологий.....	100
В. И. Терещенко. Принципы и этапы прогнозирования технико-экономических показателей новой техники, обеспечивающей конкурентоспособность предприятия.....	103
Н. И. Богдан. Инновационная направленность промышленной политики: задачи и перспективы.....	105
А. И. Рубахов, А. Г. Проровский. Инженерное прогнозирование в строительных системах.....	107
А. И. Тузик. Уточнение формулы эластичности замены факторов и нахождение класса производственных функций с заданной эластичностью.....	110
И. В. Макаренко. Амортизация как финансовая база инновационной деятельности.....	114
А. И. Рубахов, Г. Н. Якубина, Н. А. Горелова. Цикличность жизнедеятельности строительных организаций.....	117
А. И. Рубахов, А. А. Осипук, О. П. Онищук, А. С. Решетова. Пути развития пограничного белорусско-польского экономического сотрудничества.....	119
Э. П. Головач, С. А. Якубовский. Анализ фондового рынка, с целью формирования в инвестиционного портфеля.....	122
В. И. Поплыко. Инвестиционный рейтинг белорусских АО.....	125
А. И. Рубахов, Э. П. Головач. Анализ рисков при формировании инвестиционного портфеля.....	127
С. В. Бословяк. Методы финансового анализа в оценке инвестиционной привлекательности предприятия.....	130
К. А. Глушко. Обоснование метода и выбора расчетных параметров при определении сравнительной экономической эффективности в строительном производстве.....	133
А. П. Кастрюк, М. Л. Хейфец, Е. З. Зевелева. Экономическое обоснование организационно-технических мероприятий предприятия.....	135
С. В. Зеленко. Методы оценки инвестиционных проектов.....	138
В. Г. Федоров, П. В. Шведовский. Экономические и социально-экологические проблемы агропромышленного комплекса в условиях современных экономико-социальных реформ.....	141

К. А. Глушко, П. В. Шведовский. Особенности оценки капиталовложений в создание устойчивых антропогенных ландшафтов в условиях рыночной экономики.....	145
М. Т. Козинец. Региональные аспекты риска инвестирования в ценные бумаги субъектов хозяйствования.....	148
Г. Я. Беляев, А. И. Старинич. Лизинг как одна из форм инвестиционной деятельности предприятия.....	150
С. М. Яровенко. Оценка тендерных предложений в реализации инвестиционных проектов.....	153
Н. Г. Надеина. Анализ организационно-технического уровня строительного предприятия.....	156
А. Н. Кочурко. О ценообразовании в инвестиционном комплексе Республики Беларусь.....	158
Н. Н. Яромич, А. К. Веришко. К вопросу о жилищном строительстве в Бресте.....	161
П. В. Шведовский. Прогноз динамики эколого-социальных факторов при освоении и преобразовании территорий.....	166
Корпоративный менеджмент и маркетинговое управление.....	171
Ю. Н. Павлючук, В. И. Павлючук. Использование принципа двойственности в оптимальном планировании.....	171
Ю. Н. Павлючук, В. И. Павлючук. Постановка и математический аппарат решения задач оперативного планирования в строительстве.....	175
И. Байдак. Функциональный подход при разработке производственной программы.....	179
А. А. Козлов, В. Н. Косач. Прогнозирование развития управленческого потенциала предприятий в условиях трансформации экономики.....	182
А. А. Козлов. Развитие управленческого потенциала промышленных предприятий в условиях перехода к рыночным отношениям.....	185
Л. О. Кулакова, И. А. Кулаков. Определение влияния группы условно-постоянных факторов на производственный потенциал малых строительных организаций.....	187
Головач Э. П. Разработка теоретических положений по учету экономической стабильности при проектировании системы управления капитальным строительством.....	189

А. И. Рубахов, Е. И. Ерошенко. Основные подходы к организационному проектированию в условиях мобильности.	192
О. А. Высоцкий, Р. С. Седегов. Некоторые особенности оценки затрат на диагностику объекта управления	194
Н. В. Белевец. Особенности проведения диагностики системы управления сбытовой деятельностью в рамках санации промышленных предприятий	198
И. А. Куксюк. Анализ эффективности проведения маркетинговых исследований на промышленных предприятиях.....	201
П. В. Каленюк. Анализ уровня управляемости функции управления производством подсистемы действия внешнего контура системы управления качеством (СУК) продукции промышленных предприятий	205
А. М. Омелянюк. Оценка социально-психологического климата, как главный фактор формирования управленческой команды.....	207
Н. И. Прокопук. Необходимость введения на промышленных предприятиях Брестской области РБ системы управленческого учёта	211
И. И. Обухова, О. П. Белоглазова. Обратная связь в интегрированной системе обеспечения качества	215
О. П. Белоглазова. Формирование в Республике Беларусь политики в области качества	217
В. В. Веремейко, А. П. Радчук. Особенности составления плана маркетинга на предприятии	219
А. П. Радчук, Н. М. Рудницкая. Особенности организации рекламы для различных стадий жизненного цикла товара	222
Е. Н. Хутова, Н. И. Кабушкин. Приоритетные направления расширения и обновления ассортимента товарной продукции.....	225
А. Ф. Зубрицкий, А. Г. Шумилин, А. Пельтцер. Рентабельность рынка и интенсивность конкуренции.....	229
А. П. Радчук, В. В. Веремейко. Особенности развития предприятий малого бизнеса в Республике Беларусь.....	232
Н. Ю. Псарева. Создание финансово- промышленных групп холдингового типа	235
К. А. Псарев. Организационные формы корпоративного управления строительными предприятиями	238

Ю. А. Веселов. Концептуальная модель системы повышения квалификации и переподготовки кадров в условиях перехода к рыночным отношениям в Республике Беларусь	241
Л. В. Образцов, А. В. Билевич. Регулирование переподготовки кадров и организационно-экономические предпосылки роста качества их квалификации	245
Г. Т. Медведева. Элементы кадровой политики фирмы	249
Maria Ciechocinska. Forming of business climate as a challenge for marketing in the crossborder region: a case of the Brest-Biala Podlaska-Siedlce region.....	253
Elzbieta Szafranko. The new engineering contract (stimulant to good management).....	258
И. В. Король. Влияние технического состояния строительных машин на экономические показатели строительных организаций.....	262
И. Урбанска, Ц. Марцинкевич. Меры действия молочного кооператива и маркетинговое управление.....	264

Научное издание

Проблемы экономико-социальных преобразований в условиях перехода к рыночным отношениям

Материалы международной научно-практической конференции по
проблемам экономико-социальных преобразований в условиях
перехода к рыночным отношениям
(14-15 мая 1998 года)

Часть II

Ответственный за выпуск и научный редактор
Редактор
Технический редактор
Компьютерная вёрстка.

А.И. Рубахов
Т.В. Строкач
Н.М. Рудницкая
А.С. Кныш

Подписано к печати 4. 05. 98 г. Формат 60×84/16. Усл. п. л. 15,9. Уч. изд.
л. 17,1. Заказ № 257. Тираж 100 экз. Отпечатано на ризографе Брестско-
го политехнического института. 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.