

В нем предусматривается расширение применения залога (в том числе ипотеки) посредством предоставления в залог имущества, закрепленного за организацией на праве оперативного управления. Вводится норма о внесудебном порядке удовлетворения требования залогодержателя за счет заложенного имущества [2].

12 ноября подготовлен проект указа об отказе от института поручительства при кредитовании строительства жилья в пользу залога имущества. Льготные кредиты планируется предоставлять семьям с тремя и более детьми для улучшения демографической ситуации, а также талантливой молодежи. В течение ближайших пяти лет планируется полный переход к системе ипотечного кредитования и использование системы сбережений.

Таким образом, правовая база по вопросам ипотечного кредитования совершенствуется, давая тем самым больше возможностей для полноценного развития ипотеки в стране. Но основной проблемой развития ипотеки в Беларуси является неразвитость рынка ценных бумаг, что делает невозможным использование инструментов секьюритизации и последующее привлечение ресурсов долгосрочного кредитования с внешних рынков. С другой стороны, развитие ипотеки на основе сложившейся депозитной базы отечественных банков вряд ли может серьезно компенсировать процесс секьюритизации. Это потребует серьезной работы по привлечению инвестиций в страну и развитию инвестиционных фондов. Кроме того, население еще не готово активно пользоваться услугами ипотеки: льготные кредиты на жилье, которые активно используются с 1994 года, стали нормой, многие люди не представляют иных путей получения жилья, чем «стать в очередь и расплачиваться до пенсии», зачастую консервативные настроения решают не в пользу ипотеки, несмотря на очевидные преимущества. Стоит отметить, что отсутствие полноценной системы аренды жилья также является лимитирующим фактором. Впоследствии после решения данных проблем проблема ипотеки постепенно решится сама собой. Для развития ипотеки стоит начать ее использовать. Активное ее использование также станет стимулом для развития всех необходимых для улучшения условий кредитования факторов.

Список цитированных источников

1. Крымовская, Татьяна. Модели жилищной ипотеки: европейский опыт регулирования // Банковский Вестник. - 2010. - №10 (483). - С.26-31.
2. О некоторых вопросах залога имущества: Декрет Президента Республики Беларусь № 3 от 1 марта 2010 г.

УДК 338.33:339.3

Потапчук А.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

Актуальность темы. В условиях ограниченных материальных и финансовых ресурсов, предприятия Республики Беларусь вынуждены для сохранения и повышения эффективности работы активизировать внутренние резервы организационно-экономического характера. Но для этого необходимы адекватные методы оценки организационно-технического уровня производства, которые позволяли бы проводить анализ, выявлять резервы увеличения прибыли и разрабатывать мероприятия для их реализации. Именно разработке таких методов с целью их использования при управлении ассортиментной политикой предприятия и посвящено данное исследование.

Ассортиментная политика - это одна из важнейших составляющих конкурентной стратегии компании. Вопрос о расширении/сужении ассортимента выпускаемой/продаваемой продукции может иметь различные решения в зависимости от целого комплекса конкретных условий: отрасль, товарная группа, размеры фирмы и прочие составляющие.

Однако общие правила и зависимости могут и должны быть определены и сформулированы на основании анализа состояния и развития рынка, которое обусловлено влиянием внешних и внутренних факторов.

Любое расширение ассортимента неизбежно влечет за собой увеличение расходов. При этом положительные финансовые результаты от изменений в ассортименте могут иметь место только в будущем.

Главным критерием при оценке решения о выпуске новой продукции или о сокращении существующей товарной номенклатуры должно быть изучение денежных потоков и финансовых результатов, полученных в связи с такими изменениями [2].

Политику изменения ассортимента можно классифицировать на три подхода:

1. Вертикальное изменение. Данный процесс направлен на расширение/сужение производства, связанного с самостоятельным выпуском тех комплектующих, которые ранее закупались у сторонних поставщиков, а также создание собственной торговой сети для продвижения своей продукции.

2. Горизонтальное изменение. Одна из составляющих политики горизонтальной диверсификации. Представляет собой изменение ассортимента в рамках уже проводимой деятельности либо в аналогичных направлениях.

3. Комплексное изменение. Диверсификация в обоих направлениях [1].

Цель исследования – определение экономических выгод от введения новых (сокращения старых) видов продукции. Возникает необходимость проведения вычислений с целью выявления финансовых результатов от избранной ассортиментной политики.

Материалы и методы исследования.

При условии успешного продвижения на рынке нескольких товарных групп, широта ассортимента может рассматриваться как способ увеличения устойчивости организации.

Решением таких задач как исчисление рентабельности по видам деятельности, группам товаров, отдельным единицам продукции для улучшения финансового состояния занимается управленческий учет.

Я хочу предложить алгоритм планирования ассортиментной продукции на основе информации калькуляционной системы директ – костинг.

Применение данного метода рассмотрим на примере, исходная информация представлена в таблице:

Таблица

Расходы	Виды продукции			
	А	Б	В	Д
Переменные расходы на единицу продукции – всего	35.70	23.95	42,20	54.96
в т.ч				
ОМ	11.00	8.55	25.50	30.80
Зарплата ОПР и начисления	8.70	6.45	7.60	8.00
Транспортные расходы	6.00	4.25	4.40	4.00
Погрузочно-разгрузочные работы	4.50	3.00	2.50	6.70
Налоги	3.55	1.20	1.40	3.25
Прочие	1.96	0.50	0.80	2.21
Постоянные расходы на весь объем продаж- всего	178 670			
В.т.ч				
Заработная плата	125000			
Командировочные расходы	30000			
Проценты по кредиту	20300			
Прочие хозяйственные расходы	3370			

1 этап. Составляем структуру предполагаемой реализации продукции, на основе которой мы рассчитаем необходимый объем реализации в натуральных единицах для получения запланированной величины прибыли.

«А» — 42%; «В» — 20%;

«Б» — 13%; «Д» — 25%.

Далее путем математических вычислений используя формулу, мы узнаем сколько необходимо реализовать каждого товара, чтобы получить запланированную прибыль:

Выручка от продаж — Совокупные переменные расходы — Постоянные расходы = Прибыль.

При этом при многоменклатурном производстве первоначально выбирается базовый элемент структуры, ассортимента, относительно которого рассчитывается уд. Вес. Таким образом, результатом данного этапа является составленная производственная программа А — 43 198 Б — 13 370 В — 20 589 Д — 25 710

На основе информации, полученной на первом этапе, рассчитывается себестоимость продукции для вычисления в дальнейшем ее рентабельности.

(Рентабельность — это отношение прибыль к полной себестоимости продукции.)

Далее определяется полная себестоимость. Нам необходимо постоянные расходы распределить между всеми позициями производственной программы. Выбор варианта базы для распределения постоянных расходов должен являться следствием анализа структуры себестоимости. Наиболее точный результат будет получен в том случае, когда в основе распределения лежат затраты, преобладающие среди всех прочих производственных издержек (за базу распределения мы возьмем стоимость ОМ)

Выполненные расчеты свидетельствуют об убыточности производства продукции В (-0,02%) и о еще большей убыточности продукции Д (-0,5%).

Совокупная прибыль, ожидаемая в результате производства:

А — $1,83 \times 43\,198 = 79,0$ тыс. руб.;

Б — $0,12 \times 13\,370 = 1,6$ тыс. руб.;

В — $0,01 \times 20\,589 = -0,2$ тыс. руб.;

Д — $0,28 \times 25\,710 = -7,2$ тыс. руб.

Итого: 73,3 тыс. руб.

После данных расчетов при традиционном подходе мы можем сделать вывод, что продукцию «Д» нам необходимо исключить, т.к мы несем убытки.

Рассмотрим новое производство, убрав из него продукт Д, а выпуск другой продукции остается без изменения.

После математических расчетов посмотрим на результаты «усовершенствованной» производственной программы. Убеждаемся, что финансовые показатели значительно ухудшились. Продукция Б вместо прибыльной (рентабельность — 0,5%) стала убыточной (рентабельность — 3,4%), убыточность порошка В возросла с 0,02 до 4,1%.

Итак, от рассмотренной производственной программы следует ожидать следующую прибыль:

А — $2,34 \times 43\,198 = 101,1$ тыс. руб.;

Б — $0,91 \times 13\,370 = -12,2$ тыс. руб.;

В — $1,94 \times 20\,589 = -39,9$ тыс. руб.;

Итого: 49,0 тыс. руб.

Следовательно, принятое управленческое решение по оптимизации производственной программы оказалось ошибочным. Снятие с производства Продукции Д не только не улучшит финансовое положение предприятия, но и приведет к снижению прибыли с 73,3 до 49,0 тыс. руб. [3]

Таким образом, продукция Д не является убыточной. Реализация одной единицы этой продукции приносит предприятию маржинального дохода. В той же мере вносится вклад в формирование прибыли предприятия.

В условиях неполной загрузки производственных мощностей решение о снятии с производства изделия, убыточного в результате расчетов полной себестоимости, не всегда оказывается верным. Если это изделие приносит положительный маржинальный доход, то снятие его с производства лишь ухудшит финансовое положение предприятия.

Таким образом, при планировании структурных сдвигов в ассортименте реализуемой продукции необходимо учитывать вклад изделия в совокупный маржинальный доход, обоснованно выбирать базу распределения постоянных расходов. Эти мероприятия позволят проводить оптимизацию производственной программы с учетом запланированной прибыли

Список цитированных источников

1. "Финансовый директор" [Электрон. ресурс] режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/assort_policy.htm - Дата доступа: 03.04.2011
2. Энциклопедия маркетинга [Электрон. ресурс] – режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru> – дата доступа: 15.04.2011
3. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. — М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002.

УДК 338.242

Потанчук О.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малое предпринимательство в Республике Беларусь сегодня стало заметной частью белорусской экономики. Сегодня оно является своего рода фундаментом, на котором постепенно строится негосударственный сектор экономики и получают развитие институты рыночной экономики.

Роль и значение малого предпринимательства в экономике Беларуси огромны. Оно обеспечивает:

- 1) формирование среднего класса граждан Беларуси содействует увеличению числа собственников, тем самым является гарантом необратимости демократических и экономических реформ;
- 2) создание новых рабочих мест;
- 3) участие в формировании ВВП и ЧНД, доходов бюджета и целевых фондов страны;
- 4) рост дохода граждан и их экономического благосостояния;
- 5) улучшение экономики республики за счет взаимодействия между различными секторами экономики республики, повышает их мобильность и эффективность, т.к. малому бизнесу присуща быстрая и эффективная приспособляемость к меняющейся экономической конъюнктуре рынка;