

В условиях рыночной экономики, производственно-технологическая комплектация потенциально готова трансформироваться в закупочную логистику, призванную осуществлять управление процессами закупок материально-технических ресурсов и производственно-технологической комплектации строек, максимально синхронизированными с производством строительной продукции по заказам потребителей с наименьшими затратами.

На результаты функционирования строительного предприятия огромное влияние имеет эффективное управление процессами закупок. Поэтому приобретение сырья, материалов, комплектующих лучшего качества, в нужном количестве, по лучшей цене, в нужное время и на основе договорного сотрудничества является основной задачей системы управления поставками.

Литература

1. Логистика: учеб. пособие / В.И. Моргунова [и др.]; под общ. ред. В.И. Моргуновой. – Мн.: Выш. шк., 2011. – 508с.
2. Афанасенко, И.Д., Борисова, В.В. Логистика снабжения / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. – Спб.: Питер, 2010. – 336 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ.

EFFICIENCY OF CONSTRUCTION ACTIVITIES IN THE CONDITIONS OF INCREASING COMPETITION

Кривицкая Т.В.,

*УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь,*

Хурсин Д.А.,

*УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь*

Аннотация

Развитие предприятий в современных условиях базируется на инновационных подходах. Рассмотрены функциональные возможности новых технологий оперативного управления производством.

Summary

The development of enterprises in modern conditions based on innovative approaches. Functionality of new technologies of operational management of production.

Рыночная экономика по своей сущности является средством стимулирующим рост производительности труда и повышение эффективности производства. На современном этапе развития Республики Беларусь, обеспечение стабильной работы предприятий по выпуску конкурентоспособной продукции, является задачей первостепенной важности для управляющих всех уровней. Важнейшей качественной характеристикой хозяйствования на всех уровнях является – эффективность предприятия.

Снижение издержек производства, рациональное использование материальных ресурсов, достижение более высоких экономических показателей и, прежде всего повышение производительности труда и эффективности производства – наиболее важные и актуальные задачи работников управления производством. Для их решения большое значение имеет совершенствование управления в целях повышения его эффективности, овладение методами эффективного управления производством, а также расчеты и сравнение показателей эффективности производства предприятия.

В Республике Беларусь в ближайшие годы прогнозируется устойчивый рост объемов жилищного строительства. Реальные темпы развития отрасли могут оказаться значительно выше, а, соответственно, будет расти и спрос. Проблема эффективности – это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

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

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

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

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

Это позволяет дать оценку изменениям таких показателей, как критический объем продаж, операционный рычаг, запас финансовой прочности и подвести итоги о рисках хозяйственной деятельности, связанных с нерациональной

структурой затрат и последствиями вероятного снижения объема продаж. В таблице 1 показана рассчитанная структура маржинального дохода ОАО «Строительный трест №8»[3].

Как видно из таблицы 1, изменение постоянных и переменных затрат происходит по причине развития основных фондов предприятия, а также из-за влияния инфляционного роста цен на сырье и материалы и затраты на эксплуатацию строительных помещений. Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды являются прямо зависимыми от инфляционного фактора.

Таблица 1 – Расчет структуры маржинального дохода ОАО «Строительный трест №8», тыс. руб.

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

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

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

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

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

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

Таблица 2 – Схема оптимизации запасов

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

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

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

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

В связи с этим в таблице 4 показаны предложения по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заказчиков и условий предоставления кредита на основе анализа ряда факторов и оценки их по четырех балльной шкале.

Для полного восприятия информации и четкой картинки приведем пример: кредитоспособность клиента со сроком работы 2 года (3 балла), долей объема продаж в общем объеме продаж компании 10% (3 балла) и объемом просроченной задолженности 17% (2 балла) рассчитывается как произведение проставленных баллов ($3 \times 3 \times 2 = 18$ баллов). На основе итогового балла контрагенту присваивается статус высоко надежного клиента, в соответствии с которым ему

предоставляется кредит на ограниченный срок и в ограниченном размере, исходя от степени риска невозврата долга.

Таблица 3 – Факторы, влияющие на создание сезонных запасов

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

Таблица 4 – Методика оценки кредитоспособности заказчиков и условий предоставления кредита

№	Факторы	Баллы			
		По 1 баллу	По 2 балла	По 3 балла	По 4 балла
1	2	3	4	5	6
1	Срок работы с клиентом	До полугода	От полугода до года	От 1 до 3 лет	Более 3 лет
2	Доля объема услуг в общем объеме продаж компании	До 5%	От 5 до 10%	От 10 до 20%	Более 20%
3	Объем просроченной задолженности	Более 20%	От 10 до 20%	От 5 до 10%	До 5%
Итоговый балл (произведение проставленных баллов для каждого фактора)					
Значение итогового балла	Группы заказчиков	Условия предоставления кредита			
От 28 до 64 баллов	Максимально надежные заказчики	Максимальный срок и в полном объеме на уровне кредитного лимита			
От 13 до 27 баллов	Высоко надежные заказчики	Ограниченный срок и размер в зависимости от степени риска невозврата долга			
От 5 до 12 баллов	Средне надежные заказчики	Ограниченный срок и размер в зависимости от степени риска невозврата долга			
До 4 баллов	Ненадежные заказчики	Минимальный срок и размер кредита			

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

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

В связи с этим можно предложить расчет размера страхового запаса денежных средств исходя из ожидаемого однодневного расходования денежных

средств, умноженный на период (Д), необходимый для конвертации ценных бумаг в денежные средства:

$$H = D \times (КСО / ПОКСО)$$

где H – страховой размер денежных средств;

КСО – краткосрочные обязательства;

ПОКСО – период оборота краткосрочных обязательств;

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

Управление структурой капитала на предприятии предлагается проводить по следующим этапам:

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

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

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

Реальная величина значения коэффициента определяется с учетом финансового состояния предприятия и его текущих целей и задач. Для предприятия предлагается использовать значение коэффициента абсолютной ликвидности на уровне - 0,2, текущей ликвидности - 2 и обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами - 0,1. При проведении расчетов использовались данные ограничения [2].

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

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

где ОА – оборотные активы;

КСО – краткосрочные обязательства;

ДА – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность;

З – запасы с НДС;

ЗиК – краткосрочные займы и кредиты;

КЗ – кредиторская задолженность;

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

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

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

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

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

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

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

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Литература

1. Акулич, В.В. Оценка финансового состояния организации / В.В. Акулич // Экономика, финансы, управление. – 2012.-№9.– С. 34-41
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002 — 704 с.
3. ОАО «Строительный трест №8» [Электронный ресурс]. URL: <http://stroytrest8.by/>. Дата доступа: 10.11.2018.

АНАЛИЗ МАЛОГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ANALYSIS OF SMALL BUSINESS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

*И.А. Кулаков ст. преподаватель,
А.П. Ермолаева студент 4-го курса, ЭФ, гр ЭУ-29;
БрГТУ, Республика Беларусь, г.Брест.
I.A. Kulakov Senior Lecturer,
A.P. Yermolaeva 4th year student, Faculty of Economics, grEU-29;
BrSTU, Republic of Belarus, Brest.*

Аннотация

В статье рассматривается общее положение строительной отрасли РБ в 2017-2018 гг., ситуация с малым бизнесом в республике, а также предлагаются метод повышения эффективности работы МП в РБ.

Summary

The article discusses the general situation of the construction industry of the Republic of Belarus in 2017-2018, the situation with small business in the country and also suggests a method for increasing the efficiency of the business in the Republic of Belarus.

1 Анализ строительной отрасли в РБ

Строительная отрасль занимает одно из ведущих мест в экономике страны. Это многопрофильная и многофункциональная структура. Стратегию развития отрасли определяет Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. Со времени образования в 1994 г. Министерство вело работы по разработке и реализации государственной политики в области строительства архитектуры, градостроительства, промышленности строительных материалов. [1]. На данный момент, в Беларуси, строительство объединяет более 4 тысяч субъектов хозяйствования различных форм собственности, в том числе 109 строительных трестов и объединении, 200 предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии, более 40 проектных институтов, около