

В заключение хотелось бы отметить, что апробация разрабатываемого нами метода анализа была проведена на Витебской фабрике нетканых материалов и на ОАО «Знамя Индустриализации». Специалисты экономических служб этих предприятий проявили заинтересованность предложенным методом. В результате ее внедрения возможно получение годового экономического эффекта в размере 5 – 10% балансовой прибыли предприятия. Данный эффект может быть достигнут за счет всестороннего и полного анализа, а также за счет принятия экономически обоснованных и своевременных управленческих решений. Немаловажным фактором является успешная попытка автоматизации всех расчетов в данном исследовании.

Список использованных источников.

1. Анташов В. А., Уварова Г. В. «Экономический советник менеджера»: Учебное пособие. Мн.: «Финансы, учет, аудит».
2. Баканов М. И., Шеремет А. Д. «Теория экономического анализа»: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика – 1998 – 416 с.

Аннотация

П.Ю.Локтев. В условиях перехода экономики республики к рыночному типу хозяйствования необходимо наличие гибкой методики оценки хозяйственной ситуации, на основе которой руководство может осуществлять управление. При многообразии подходов к оценке эффективности ряд вопросов остается не раскрытым. Для решения данной проблемы мы предлагаем воспользоваться матричными моделями. К решаемым проблемам и основным преимуществам данного метода можно отнести: оценка показателей эффективности, изучение динамики, расчет интегрального показателя эффективности; невысокая трудоемкость расчетов; всесторонняя характеристика результатов деятельности; доступность и достоверность исходных данных; гибкость метода.

Summary

P.JU.Loktev. In conditions of transition of economics of republic to the market type of managing the availability of a floppy technique of an estimation of an economic situation is necessary, on the basis of which one the management can execute control. At a diversity of the approaches to an estimation of efficiency a number of problems remains not uncovered. For the solution of the given problem we offer to take advantage of matrix models. The decided problems and main advantages of the given method are: an estimation of indexes of efficiency, analysis of dynamics, calculation of an integral index of efficiency; low-level labour input of calculations; the comprehensive characteristic of outcomes of activity; accessibility and reliability of input datas; flexibility of a method.

УДК 65:338.242

**МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННО –
СТРОИТЕЛЬНОГО ИСПОЛНИТЕЛЯ ПРОЕКТА**

А.И. Рубахов

*Ченстоховский политехнический институт,
Польша*

Современное состояние национальной экономики Беларуси ведет к пересмотру роли, значения и организации инвестиционно - строительной деятельности. В этом случае можно говорить об исследовании так называемого инвестиционно - строительного цикла, начинающегося с идеи или намерения создания какого – либо материального объекта и заканчивая его освоением или вводом в эксплуатацию.

Известный польский ученый в области инвестиционной деятельности Л. Ровинский [1] классифицирует инвестиционно – строительные проекты как новые, реконструктивные, модернизирующие, ремонтные и технические. А участниками инвестиционно – строительного процесса являются инвесторы, проектировщики и руководители строительства, что узаконено соответствующими нормативными документами Польши.

Руководителем строительства является генеральный подрядчик (GW) или генеральный реализатор инвестиций (GWI). В основном польские ученые рассматривают инвестиционно – строительную деятельность, состоящую из трех фаз: прединвестиционной, реализации и эксплуатации. Сложившиеся в Польше представления об организации инвестиционно – строительной деятельности в основном соответствуют системе управления инвестиционными проектами или проектному управлению.

Современное состояние инвестиционно – строительной сферы экономики Беларуси характеризуется спадом загрузки ее производственного потенциала, особенно в период до 1998 года, и созданием рынка свободных мощностей проектных и строительномонтажных организаций. Происходит реформирование собственности, ведущее к увеличению доли частного капитала в этой сфере и развитию конкуренции.

Рост конкурсной системы обостряет требования к подготовке строительно – монтажных организаций к реализации инвестиционных заказов. Возникает необходимость экономической оценки такой готовности, в том числе и в целом к организации инвестиционно – строительной деятельности, которая в настоящее время не обеспечена всеми правовыми и экономическими регуляторами.

Инвестиционно – строительная сфера экономики Беларуси имеет определенные предпосылки правового характера для установления нормальной конкурентной среды и, прежде всего, путем расширения системы тендерных (подрядных) торгов, инвестиционных конкурсов.

Тендерные торги в мировой практике признаны единственным справедливым и эффективным способом поиска исполнителя инвестиционного проекта, отдельных стадий его реализации, так как осуществляются на конкурсной основе, позволяющей получить определенные гарантии выполнения обязательств и снизить тем самым инвестиционные риски.

Опыт проведения таких торгов в Беларуси, России, Польши, показывает, что в постсоциалистических странах участники торгов еще не приобрели достаточного опыта участия и представления своего потенциала в наиболее привлекательном виде. Это объясняется и отсутствием опыта, и пренебрежением основами маркетинговой деятельности, а также отсутствием методических правил и процедур грамотного описания уровня подготовки строительномонтажной организации к реализации инвестиционно – строительного проекта

На основе анализа проведенных за последние годы торгов и их результатов, можно установить основные недостатки, объективные и субъективные причины, не позволяющие в значительной степени расширить эту практику, к которым можно отнести к ним, прежде всего, следующие:

- значительная монополизация рынка инвестиционно – строительных услуг (особенно в столице и других крупных центрах);
- медленное развитие инфраструктуры инвестиционно – строительного рынка (страховые общества, ипотечные фонды и банки, кредитные учреждения, институты гарантов и т.д.);
- недостаточная инвестиционная активность юридических и физических лиц, а также государства;
- отсутствие необходимой методической базы подготовки и проведения тендерных торгов;

- менталитет монополистов у крупных подрядных строительного-монтажных организаций и у региональных заказчиков;
- низкая культура организаторов и участников тендерных торгов и склонность к неформальным процедурам.

Тендерные торги являются только частью системы организации инвестиционно – строительной деятельности, на которой происходят экономическая оценка и выбор претендентов на реализацию проекта. В целом, в настоящее время ведутся поиски новых методов улучшения этой системы, внедрения в нее элементов инновационности, соответствующие современному состоянию экономики.

В рекомендациях Международной Федерации Инженеров Консультантов (ФИДИК) [2] предлагается, на основе многолетней практики специалистов, оценивать готовность предприятия к участию в инвестиционных проектах по информации, включающей:

- описание и структуру предприятия;
- сведения об опыте предприятий в данной области;
- информация об имеющихся ресурсах;
- анализ финансовой ситуации компании.

В Беларуси существуют правовые и нормативные акты, регламентирующие как проведение отдельных этапов инвестиционно – строительной деятельности, так и оценивающие уровень готовности участников к ней. Особое внимание уделено такой сравнительно новой процедуре как тендерные торги. Проблемой подрядных торгов стали заниматься в начале 90-х годов, так как торги являются наиболее действенным механизмом рыночной экономики и создают конкурентную среду в строительстве. Подрядные торги или тендеры - это форма размещения заказов на строительство, которая предусматривает выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на основе конкурса. Предметом торгов могут быть: строительство зданий, сооружений или выполнение конкретных видов работ и услуг.

Основными участниками торгов являются:

- инвестор (заказчик);
- организатор торгов;
- конкурсная комиссия;
- претенденты.

Каждый участник тендерных торгов выполняет соответствующие ему функции, определенные условиями торгов, которыми также может предусматриваться предварительный квалификационный отбор претендентов, осуществляемый по следующим критериям:

- наличие опыта в проведении аналогичных работ по строительству объекта (перечень построенных объектов);
- деловая репутация претендента (отзывы нескольких инвесторов и заказчиков);
- производственно-технический потенциал (наличие требуемых основных фондов и их состояние, ноу-хау и другое);
- наличие эффективной системы управления качеством;
- финансовое состояние (экономическая состоятельность, платежеспособность, величина кредиторской задолженности, наличие исков кредиторов и наложений арестов на имущество);
- наличие профессионально подготовленных кадров.

Организатор торгов может дополнить перечень критериев при проведении квалификационного отбора претендентов. Процедура такого отбора включает в себя:

- подготовку приглашения на предварительный квалификационный отбор претендентов для последующего допуска к участию в торгах и перечня вопросов (квалификационных требований) для претендентов;
- сбор и оценку полученных ответов по названным критериям;
- рассмотрение результатов анализа конкурсной комиссией и вынесение решения о допуске претендента к торгам.

В процессе проведения торгов перед инвестором стоит сложная задача выбрать из многочисленных претендентов наиболее достойного исполнителя. Для решения данной проблемы приходится учитывать множество факторов, определяющих организационно-технологическую готовность подрядчика. Оценка тендерных предложений может зависеть и от субъективного мнения и добросовестности конкурсной комиссии, поэтому возникает необходимость определения количественных показателей конкурентоспособности строительных организаций. В ходе этой оценки должен быть произведен анализ потенциала подрядчика, что представляет собой достаточно сложную задачу.

В развитых странах организаторами подрядных торгов широко используется методика факторного анализа тендерных предложений на строительство объектов, разработанная английскими экономистами [3]. Она предполагает количественное (денежное) выражение преимуществ и недостатков, предлагаемых оферентами вариантов; главным критерием при этом считаются общие финансовые преимущества для заказчиков, а основными группами факторов – временные и ценовые. Ценовые факторы связаны с техническими параметрами и производительностью, проектными решениями и процессами строительства. Кроме этого, существуют методы качественного анализа тендерных предложений, например японский метод ступенчатого агрегирования факторов, при котором для оценки тендерного предложения выделяется пять факторов, влияющих на конкурентоспособность с точки зрения качества:

- технология;
- оборудование;
- производственные гарантии (в соответствии с требованием заказчика);
- инфраструктура;
- услуги.

Существующий опыт организации и проведения тендерных торгов в странах с высококоразвитой экономикой позволяет говорить о том, что и в практике отечественного строительства пора применять наиболее эффективные методики оценки претендентов на торгах и разрабатывать оригинальные для оценки подготовки строительных предприятий.

При оценке конкурентоспособности, кроме собственного потенциала строительномонтажной организации, можно проводить анализ рыночной ситуации и, прежде всего:

- анализ макросреды, в том числе экономического, технологического, правового, политического, демографического, экологического окружения;
- анализ рыночной ситуации, включая анализ спроса и предложения на строительную продукцию в соответствующем рыночном секторе;
- анализ деятельности конкурентов по различным критериям конкурентоспособности, в том числе ценовым, качественным, временным, инновационным.

В зарубежной практике инвестиционной деятельности применяется коэффициент, отражающий ценовой фактор:

$$K_{ij} = \frac{P_{ij}}{P_{0j}} \quad (1)$$

где K_{ij} – коэффициент превышения строительной организацией минимальной цены по j -му объекту;

P_{0j} – минимальная цена предложения i -ой организации по j -му объекту;

P_{ij} – фактически предлагаемые цены i -ми строительными организациями по j -м объектам.

Общепринятым ориентиром являются случаи, когда $K_{ij} = 1,2$. Организации, имеющие K_{ij} в границах 1,0+1,25, являются главными претендентами на победу в конкурсах.

Показатели, по которым предлагается оценивать конкурентоспособность строительно-монтажной организации, можно сгруппировать в управленческие, организационно-технические, финансовые.

В одной из систем оценки предприятий и проектов в период подрядных торгов, применяемых в Польше [1], используются так называемые критерии полиоптимизации тендерных предложений в строительстве, включающие шесть групп критериев:

- глобальные критерии – 16 показателей;
- экономические критерии – 24 показателя;
- критерии качества – 5 показателей;
- технологические критерии – 8 показателей;
- организационные критерии – 14 показателей;
- экологические критерии – 7 показателей.

Как видно, в этой полиоптимизации участвует 74 показателя, что делает довольно громоздкой процедуру сбора достоверной информации. Например, в качестве организационных критериев, среди прочих, предлагается учесть такие, как рациональность использования трудового потенциала, эффективность использования строительной площади, мобильность различных ресурсов т.п. Вследствие этого, система полиоптимизации оценки готовности строительного предприятия становится усложненной для ее обработки и использования.

Польские эксперты из института жилищного строительства в г. Варшаве [1] отмечают следующие факторы конкурентоспособности польских строительных предприятий в рыночной среде Европейского Союза:

- экономическая устойчивость предприятия;
- качество персонала, в том числе управленческого;
- системы обеспечения качества;
- уровень взаимосвязи потенциала предприятия с инвестором;
- эффективность управления финансами;
- достижения, традиции, учет интересов инвестора.

Оценка конкурентных предложений является всегда многокритериальной и зависит от ряда факторов, таких как предмет конкурса (инвестиционный проект), особенности региона строительства, условия заказчика, критерии работы строительно-монтажной организации и т.п. Различные методы определения важности или весомости отдельных критериев базируются на следующих принципах:

- стоимостного принципа определения весомостей;
- экспертного принципа определения весомостей;
- смешанного принципа (сочетания стоимостного и экспертного);
- вероятностного принципа установления оценок и др.

Наибольшее распространение в отечественной практике выявления победителей конкурентных торгов получили экспертные методы, основанные на учете мнения специалистов.

Совместные исследования ученых Брестского государственного технического университета и Ченстоховского политехнического института позволили создать методику оценки конкурентоспособности инвестиционно-строительного исполнителя проекта [4]. Такая методика строится на следующих основных положениях:

- современные тенденции развития инвестиционно-строительной деятельности повышают значение этапов подготовительных работ. На стадии подготовки и реализации инвестиционно-строительных проектов требуется оценка как внешней среды этой деятельности, так и потенциальных возможностей подрядной строительной-монтажной организации. В качестве формализованного метода оценки макросреды и ее влияния на будущую инвестиционно-строительную деятельность рекомендуется использовать метод PEST, который позволяет на основе оценки единичных факторов анализировать и сравнивать макросреды в различных отраслях и различных регионах;
- одним из этапов экономической оценки готовности строительного предприятия является оценка его конкурентных позиций в сравнении с отраслевыми возможностями, что позволяет осуществить метод SPACE;
- организационно-технологическая готовность строительного предприятия к выполнению инвестиционных заказов оценивается как многокритериальная задача, включающая ряд факторов экономического, организационно-технологического и управленческого характера. Интегрировать все эти факторы возможно на основе введения обобщенного критерия, которым предлагается выбрать конкурентный потенциал строительной-монтажной организации. В этом показателе интегрируются потенциальные возможности организации в производственной, финансовой, организационно-технологической и кадровой стратегии. Для оценки конкурентного потенциала рекомендуется система технико-экономических показателей, функционально определяющих его количественное значение;
- решение сложной многокритериальной задачи определения конкурентного потенциала строительной-монтажной организации учитывающего как количественные, так и качественные характеристики возможно с использованием методов экспертных оценок.

Использование этой методики позволит провести как оценку, так и дать информацию к планированию и управлению организационно-технологической готовностью предприятия. Она дает также надежный инструмент анализа для тендерных комиссий и инвесторов в количественной оценке подрядчика инвестиционного проекта

Список использованных источников.

1. Inzynieria procesow budowlanych. / Materialy naukowo-technicznej konferencji. Bydgoszcz. 1997. – 581 s.
2. S.Russel, C.H.Benson, P.I.Fox, A.Stochastic Decision Model for kontraktor Prequalifikacion Mikrocomputers in Civil Engineering 5/1990
3. Ryan B. Strategic Accounting for Management. London 1995.
4. Рубахов А.И. Гибкость и устойчивость производственных систем в строительстве. – Брест: Изд. БГТУ, 2001. – с. 312.

Аннотация

А.И. Рубахов. Методы оценки инвестиционно-строительного исполнителя проекта.

В статье анализируются методы оценки привлекательности строительных предприятий как исполнителей инвестиционно-строительных проектов. Приводятся некоторые методы принятые в практике инвестиционно-строительных отношений. Производится сравнение принятых в практике западных инвесторов и отечественных тендерных ко-

миссий факторов конкурентоспособности предприятий. Излагаются основные положения разработанной автором методики оценки конкурентных позиций и привлекательности строительных предприятий на стадии выбора реализатора инвестиционного проекта.

Summary

A.I. Rubakhov. Methods of investment-construction project executor assessment. In the present article, the methods of assessment of construction enterprises attractiveness as investment-construction projects executors are analyzed. Some methods used in the practice of investment-construction relations are cited. The comparison between enterprises competitiveness factors used by western investors and home tender commissions is made. The main points of the method worked out by the author for assessment of competition positions and of construction enterprises attractiveness at the stage of investment project executor selection are stated.

УДК 336.581 (476)

ЛИЗИНГ КАК ОСОБЫЙ ВИД ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.Б. Савицкая

*УО «Витебский государственный
технологический университет»*

Для успешного выполнения возложенных на них задач большинство предприятий республики Беларусь в настоящее время нуждаются в современном и эффективном оборудовании. Причиной этому является большой физический износ основных производственных фондов, ускоренный моральный износ, появление новых поколений техники. Для того, чтобы осуществить модернизацию производства на новой технологической основе у предприятия есть следующие возможности:

- купить оборудование за счет собственных средств;
- взять кредит на приобретение оборудования;
- взять оборудование в лизинг.

Первое направление часто неосуществимо из-за недостатка финансовых ресурсов, что касается второго, то в условиях инфляции банкам выгодны только краткосрочные сделки, за которые переоснастить производство и начать получать прибыль очень сложно. В этих условиях перспективной формой экономических отношений является лизинг.

Лизинговая сделка – особая форма финансирования инвестиций. Посредством которой потребитель может получить доступ к имуществу не покупая его, а получая в пользование.

Положение “О лизинге на территории Республики Беларусь” практикует лизинг как многосторонние отношения между субъектами хозяйствования, при которых одна сторона (лизингодатель) по предложению другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение с третьей стороной (продавцом) и в случае необходимости с четвертой стороной (кредитором) для приобретения у продавца имущества для лизингополучателя. А лизингополучатель обязуется уплатить за это лизингодателю лизинговые платежи.

В лизинговых операциях в той или иной мере применяются элементы кредитного финансирования под залог имущества, инвестирование средств в основной капитал, расчеты по договорным обязательствам и другие финансовые механизмы. Поэтому лизинг представляет собой инвестирование средств в основной капитал на возвратной