

реализуемости для банка очень важен анализ валютоокупаемости проекта, которая в каждом году реализации проекта должна быть положительной, а также анализ основных видов рисков проекта, которые могут возникнуть в ходе его реализации.

Необходимо отметить, что российские экономисты предлагают предъявлять к заявителям более жесткие критерии отбора (так называемые стоп-факторы), что, с их точки зрения, позволит минимизировать большинство финансовых рисков для банка, связанных с проектом [3]. В частности, к основным стоп-факторам относят:

1) Доля собственных средств в источниках финансирования проекта должна быть больше или равна 30 % от общей стоимости проекта (В то время как Банком развития нет требований по определенной, заданной доле собственных средств).

2) Расчетный срок возврата кредита не должен превышать 7 (10) лет. Данный показатель является наиболее характерным для всех инвестиционных проектов.

3) Минимальный коэффициент покрытия долга должен быть более 1,5 (при требованиях Банка развития – более 1).

4) Показатель чистой текущей стоимости должен быть более нуля (данное требование прописано в Правилах), внутренняя норма доходности – более средневзвешенной стоимости капитала или максимальной ставки по кредиту (требование Банка развития – внутренняя норма доходности – более ставки по предоставляемому кредиту).

5) В залог банку передается 100 % акций (долей) проектной компании, а также все имущество, приобретаемое и создаваемое в рамках проекта. Такие требования Банк развития не предъявляет, залогом может быть любое ликвидное имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), однако при финансировании Банком развития инвестиционных проектов, реализуемых в рамках государственных программ и мероприятий, залог объектов инвестиций возникает в силу закона.

Таким образом, основным документом, регламентирующим не только составление бизнес-плана инвестиционного проекта, но и оценку его эффективности являются Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005 г. № 158. Коммерческие банки при принятии решения о предоставлении денежных средств на реализацию инвестиционного проекта также используют данный нормативный акт в качестве основы, однако, банки могут как ужесточать требования к рассчитываемым показателям эффективности проектов, так и несколько смягчать их при наличии у предприятий обоснований. Однако какую-либо отличную методику, позволяющую банку принять решение о предоставлении кредита на реализацию инвестиционного проекта, коммерческий банк не использует.

Список использованных источников

1. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение январь-ноябрь 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep_2015_11_ot.pdf
2. Постановление МЭ РБ от 31.08.2005. №158 “Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://energoeffekt.gov.by/laws/resolution/1934-----31082005-158-q-----q.html>
3. Воронцов, Б.В., Колесников, М.А (2007), Банковское кредитование инвестиционных проектов в промышленности, Монография, ГУАП, Санкт-Петербург, 2007. – 132 с.

УДК 658.152(476.5)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУПТП «ОРШАНСКИЙ ЛЬНОКОМБИНАТ»

Жучкевич О.Н., ст. преп., Лосева М.А., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассмотрены направления совершенствования закупочной деятельности на РУПТП «Оршанский льнокомбинат» на основе оптимизации транспортировки сырья и материалов и более эффективного приобретения запчастей для ткацкого оборудования.

Ключевые слова: закупка, сырье, материалы, транспортировка, расходы.

Эффективная работа предприятия обусловлена оптимизацией различных сфер его деятельности. Рациональная организация закупок обеспечивает снижение текущих расходов, что является важнейшим фактором повышения конкурентоспособности продукции.

Анализ закупочной деятельности РУПТП «Оршанский льнокомбинат» показал, что предприятие имеет стабильный состав поставщиков и хорошо отлаженную систему планирования закупок, однако не всегда эффективно осуществляется доставка закупаемых сырья и материалов. Это ведет к увеличению расходов на транспортировку, нерациональному использованию транспортных средств, а также росту запасов материалов на складе предприятия. Поэтому для совершенствования деятельности в сфере закупок необходимы использование современных систем управления транспортировкой, изменение способа транспортировки, оптимизация графика завоза материалов.

Для контроля и оптимизации транспортного процесса в настоящее время целесообразно применять специальные системы спутникового мониторинга транспортных средств, одной из которых является система «AUTO-LINE».

Данная спутниковая система обеспечивает следующие преимущества предприятию:

- контроль за перемещением транспортных средств в режиме реального времени с фиксацией всех параметров движения;
- расстановку контрольных точек на маршруте и обозначение допустимых для движения геозон с возможностью контроля их прохождения для избежания несанкционированных простоев, нецелевого использования транспорта, нарушения маршрутов и графиков следования;
- фиксирование состояния бортовых контрольных датчиков (температуры, уровня и расхода топлива, нагрузки на ось, давления в шинах и др.) и архивирование данных о маршруте на срок до 180 дней, что позволит повысить безопасность поездок, определять местоположение транспортного средства в случае угона или возникновения непредвиденных ситуаций, своевременно вызывать спасательные службы или службы быстрого реагирования.

Использование системы «AUTO-LINE» для автотранспорта позволяет анализировать эффективность работы конкретного транспортного средства и всего парка в целом и тем самым управлять расходами на транспортировку.

Стоимость установки комплекта устройств «AUTO-LINE» составляет 4,73 млн. руб. По данным разработчиков данной системы, что «AUTO-LINE» позволит сэкономить от 10 % до 30 % денежных средств от суммы затрат на эксплуатацию автомобиля, то есть примерно 6,99 млн. руб. В год. При этом срок окупаемости системы составит около 5 месяцев.

Значительное снижение расходов на транспортировку возможно при доставке сырья с использованием железнодорожного транспорта. Так, в настоящее время при закупке хлопчатобумажной пряжи в ОАО «Гронитекс», г. Гродно их доставка осуществляется автомобильным транспортом партиями по 20 тонн три раза в месяц. При этом расходы в месяц составляют 34,487 млн. руб.

Более целесообразно осуществлять доставку пряжи один раз в месяц железнодорожным транспортом. В этом случае партия поставки будет составлять 60 тонн или один крытый железнодорожный вагон. Расходы на доставку пряжи из г. Гродно железнодорожным транспортом составят 9,791 млн. руб. Таким образом, экономия расходов на транспортировку за месяц составит 24,696 млн. руб., за год – 296,357 млн. руб.

При закупке красителей и отделочных материалов предлагается изменить график завоза материалов. Так, в настоящее время завоз красителей, основная часть которых закупается у фирмы «ДайСтар», г. Брест, осуществляется еженедельно. Однако, достаточно большое количество запасов этих материалов на предприятии позволяет снизить интенсивность закупок до одного раз в месяц. Это приведет к снижению расходов на транспортировку на 15,96 млн. руб. За месяц или на 191,517 млн. руб. За год.

Как показал анализ, на РУПТП «Оршанский льнокомбинат» до сих пор функционирует ткацкое оборудование североирландской фирмы «Джеймс Мекки» 1968 года выпуска. Станки этой фирмы производят более 5 млн. кв. м. льняных тканей в год. Однако проблемным является приобретение запасных частей. Некоторые детали успешно были скопированы отделом главного механика РУПТП «Оршанский льнокомбинат» и изготавливаются специалистами металлообрабатывающего и механического цехов. Но не все детали возможно изготовить собственными силами. К таким деталям относятся подшипники. Как известно, англичане и ирландцы используют не метровую, а дюймовую меру длины. Не составило исключения изготовление подшипников, которыми комплектуются оборудование фирмы «Джеймс Мекки». Цена одного такого подшипника на условиях СІР Мінск с учетом транспортных расходов составляет примерно 5,67 млн. бел.

Руб.

Цена аналогичного подшипника российского производства составляет 1,57 млн. бел. Руб., но внешний диаметр данного изделия немного больше оригинального ирландского подшипника. Чтобы установить аналог на оборудование, необходимо изготовить новый корпус станка, в который можно было бы установить подшипник российского производства. Для этого необходимо разместить заказ в бюро проектирования для замера точных размеров корпуса прядильной машины и изготовление чертежа, определить заказ отделу главного механика на изготовление нового корпуса, установить новый корпус на оборудование фирмы «Джеймс Мекки».

Возможные затраты на внедрение данного мероприятия составляют 8,4 млн. руб.

Для непрерывной работы прядильного станка необходимо наличие трех подшипников на год. Затраты на приобретение 3-х оригинальных подшипников составляют 16,7 млн. руб. В год.

Общая сумма расходов в результате использования подшипников российского производства составит 13,11 млн. руб. В год. Годовая экономия денежных средств после внедрения мероприятия составит 3,88 млн. руб.

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий обеспечит общую экономию средств в сфере закупок предприятия в сумме 498,754 млн. руб., что позволит существенно снизить себестоимость продукции, а также принимать более эффективные решения при управлении закупками.

УДК 336.719

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВ И БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Квасникова В.В., доц., Оспанов И.Л., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье на основе методики построения конкурентных карт рынка по показателям «доля активов», «абсолютный прирост доли активов» и «рентабельность активов» определены конкурентные позиции банков Республики Беларусь. Проведена оценка конкурентоспособности конкретных видов розничных банковских услуг как одной из важнейших составляющих конкурентоспособности коммерческих банков.

Ключевые слова: конкурентоспособность банка, конкурентоспособность банковской услуги, интенсивность конкуренции, конкурентная позиция, показатели конкурентоспособности.

Комплексная оценка конкурентоспособности коммерческого банка и его услуг это ключевой фактор успешной реализации конкурентной стратегии кредитной организации, как в позитивных, так и в неблагоприятных условиях макроэкономической среды. Отслеживая позицию своего банка относительно конкурентов, руководители и собственники учреждения могут правильно оценить конъюнктуру рынка и предугадать скрытые угрозы. Исходя из этого, цель исследования состояла в оценке конкурентоспособности банков и отдельных видов банковских услуг на рынке Республики Беларусь.

Конкуренция в банковском секторе представляет собой соперничество банковских организаций, заинтересованных в достижении одной и той же цели – продаже клиенту конкретной услуги. В настоящее время на рынке Республики Беларусь функционирует 26 коммерческих банков. Следует отметить, что наблюдается тенденция уменьшения количества банков, если на начало 2010 года банков в Республике Беларусь насчитывалось 33, на начало 2011 года – 32, то на начало 2015 года – их было уже 31. Следует отметить, что количество банков уменьшится в 2016 г. в связи с уходом с рынка ЗАО «Хоум кредит банк». Тенденции, связанные с уменьшением количества банков и не банковских коммерческих организаций характерны не только для Республики Беларусь, но и для Российской Федерации. Так, на начало 2010 года их количество составило 1108, на начало 2011 года – 1058, на начало 2015 года – 834, а в настоящее время количество банков и не банковских коммерческих организаций в Российской Федерации равно 733.

В связи с сокращением количества банков интенсивность конкуренции на рынке банковских услуг Республики Беларусь снижается, что подтверждается значениями индекса