

цен объектов-аналогов выполнены методом парных сравнений:

1. Корректировка на уторговывание в размере 20 % согласно анализу рынка.
2. Корректировка на вид права согласно справочнику оценщика недвижимости составляет 1,16 для объектов аналогов, правовой статус которых долгосрочная аренда.
3. Корректировка на местоположение в пределах города не вносилась.
4. Корректировки на физические характеристики, влияющие на стоимость недвижимого имущества, учитывали различия в площади и наличие инженерных коммуникаций, поскольку по всем остальным характеристикам объекты сопоставимы. Величина корректировки составила 5 196 руб. /кв.м.

Таким образом, стоимость земельного участка с учетом затрат, связанных с продажей составит 14,2 млн руб.

Далее с использованием сбалансированной системы показателей выполнена оценка каждого из сценариев [4].

Продажа земельного участка не изменит ситуацию. Сохраняется неустойчивое, состояние  $S = \{0, 0, 1\}$ , сопряженное с нарушением платежеспособности и возможностью восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств

Вариант сдачи в аренду свободных площадей позволил улучшить состояние Предприятия до  $S = \{0, 1, 1\}$ , что характеризуется как нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность. Это соотношение показывает, что предприятие использует все источники финансовых ресурсов и полностью покрывает запасы и затраты.

Одновременная продажа земельного участка и сдача в аренду свободных площадей позволит изменить состояние предприятия до нормальной устойчивости  $S = \{0, 1, 1\}$ .

И только вариант увеличения прибыли и уставного капитала может позволить получить абсолютную устойчивость финансового состояния –  $S = \{1, 1, 1\}$ , при котором предприятие не зависит от внешних кредиторов [5].

#### Список использованных источников

1. Ларионова А.А., Зотикова О.Н. Практические аспекты проведения финансового анализа на предприятии. // в сборнике: Актуальные проблемы налогообложения и развития ключевых сфер экономики Сборник статей VI Всероссийской научно-практической заочной конференции с международным участием. 2015. С. 96-100
2. Хмельницкая Н.В., Боровяк С.Н. Бюджетирование – экономическая основа качества системы управления // Молодой ученый. – 2015. -№ 19 (99). – С. 362-365 // <http://www.moluch.ru>
3. Ларионова А.А. Оценка результативности реализации стратегии развития предприятия на основе модели экономической добавленной стоимости // Экономика в промышленности 2012. № 3. С. 62-65
4. Т.В. Касаева, В.С. Рябиков Сбалансированная система показателей: особенности ее применения в условиях национальной экономики // «Вестник Витебского государственного технологического университета», 2014 №25
5. Вихрова Н.О. Прогнозирование развития компании малого бизнеса на основе процессного подхода // Экономика в промышленности. 2012. № 1. С. 22-29.

УДК 338.984

## К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ

**Вихрова Н.О., к.э.н., доц.**

*Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС»,  
г. Москва, Российская Федерация*

Реферат. Рассмотрено применение энергосервисного контракта на оказание услуг по обслуживанию, проектированию, приобретению, финансированию, монтажу, пуско-наладке, эксплуатации, техобслуживанию и ремонту энергосберегающего оборудования как механизма реализации потенциала энергосбережения и снижения затрат на производство во всех отраслях экономики.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, энергосервисный контракт

Сегодня проблемы энергосбережения и энергоэффективности стали наиболее актуальными в энергетике. Если учесть, что Россия является одной из самых энергорасточительных, то становится понятно, насколько огромны для нас перспективы энергосбережения [1]. Новые технологии для рационального, экономного и экологичного использования энергии разработаны и готовы к выходу на рынок. Однако активной установке инновационного оборудования во многом препятствует то, что использование этих экономических технологий предъявляет высокие требования к финансированию, планированию, реализации и последующей эксплуатации устройств, а также знанию обязательных для соблюдения предписаний и технических правил [2].

Контрактинг (субконтракция) как специфический вид аутсорсинга, применяемого промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов, поможет пользователю энергии в решении этих задач или даже в значительной степени избавит его от них. При заключении договора контрактинга частная энергосервисная компания (подрядчик) осуществляет предоплату энергосберегающих мероприятий, поставляет заказчику энергию и оказывает соответствующие услуги на оговоренных условиях в обмен на долю экономии от реализации мероприятий в течение обусловленного контрактом времени [3, 4].

Известны следующие модели контрактинга: контрактинг энергосбережения; контрактинг энергоснабжения. Контракторами могут выступать специализированные энергосервисные компании (ЭСКО), а также поставщики электроэнергии, производители соответствующего оборудования, компании, специализирующиеся на инсталлировании техники, предприятия по обслуживанию домов и т. д.

Контракторы обычно специализируются на конкретных группах клиентов, которые тесно связаны с основным видом деятельности компании или с предприятием, специально созданным этой материнской компанией. Некоторые компании специализируются на отдельных секторах, например, офисных зданиях, больницах, образовательных и культурных заведениях, спортивных учреждениях и т. д.

Контрактор планирует, создает и финансирует энергоинвестицию на каком-либо объекте коммунальной собственности заказчика. Эта инвестиция впоследствии возвращается за счет сэкономленных средств, направляемых на оплату энергии.

ПАО «Мосэнергосбыт» приступило к практической фазе реализации проекта энергосервисной деятельности, призванного превратить энергоэффективность в прибыльный для компании бизнес с января 2010 года. С 2012 года предоставляются энергосервисные услуги физическим лицам, активизируется работа по существующим схемам финансирования энергосервисных контрактов с юридическими лицами с одновременным развитием новых схем (факторинг, лизинг, банковские кредиты).

Энергосервисный контракт содержит элементы различных договоров (подряда, услуг, финансовой аренды, поручения, договора на проектно-исследовательские работы и др.), то есть является по своей природе смешанным договором в соответствии со ст. 421 ГК РФ и представляет собой достаточно сложную юридическую конструкцию. Каждый контракт предполагает оказание клиенту комплекса услуг по энергосбережению, начиная с первичной консультации и заканчивая реализацией мероприятий, приносящих экономию электроэнергии. Большой интерес к заключению энергосервисных контрактов проявили предприятия малого и среднего бизнеса (46 %), сферы ЖКХ (30 %) и промышленные предприятия (14 %).

Возможны несколько вариантов заключения перфоманс-контрактов. Чаще всего на практике используется следующая схема энергосервиса:

- контракт заключается только между заказчиком и энергосервисной компанией, кредитная организация не участвует в этой сделке (возможен вариант заключения трехстороннего перфоманс-контракта);

- заключается трехсторонний кредитный договор, по которому заемщиком является энергосервисная компания, а целевое назначение кредита – реализация энергоэффективного проекта на объекте заказчика;

- по условиям контракта и кредитного договора заказчик открывает расчетный счет в банке, который финансирует реализацию энергоэффективного проекта, и все расчеты за потребляемые энергоресурсы заказчик производит только с этого счета.

Учитывая длительный период реализации перфоманс-контракта (не менее 3 лет) при его заключении стороны должны достигнуть соглашения по следующим вопросам:

- кто оплатит издержки на инвестиционный и энергетический аудит в случае, если энергоэффективный проект не будет внедряться;

- момент перехода права собственности на результаты выполненных работ по энергоэффективному проекту;

- права и обязанности сторон в отношении результата выполненных работ в случае досрочного прекращения договора на каждом этапе реализации проекта;
- урегулирование вопроса неотделимости нового оборудования от старых систем в ситуации прекращения договора;
- порядок привлечения независимой экспертной организации в случае споров между заказчиком и ЭСКО по вопросам определения энергетического базиса, размера затрат на внедрение, достижения (не достижения) экономического эффекта, получения гарантированных сбережений;
- порядок реализации права ЭСКО на надзор за технологическими процессами и эксплуатацией нового оборудования у заказчика, контроль формирования себестоимости для периодического определения сбережений, контроль взаимоотношений с электроснабжающими организациями;
- случаи и порядок изменения размера гарантированных сбережений (существенное изменение тарифов, инфляция, изменение законодательства), порядок распределения экономии сверх первоначально рассчитанной суммы.

Компания «Мосэнергосбыт» успешно разрабатывает и внедряет готовые пакетные услуги – простые и понятные предложения по принципу «несколько в одном», связанные с подключением офиса, квартиры к энергоснабжению, решающие сразу несколько проблем клиента и экономящие его время, усилия и деньги. Меню услуг, содержит такие остро востребованные пакеты услуг, как «Новая квартира», «Свой дом», «Малый бизнес». «Управление энергией под ключ», и многие другие.

Одна из самых актуальных услуг – энерго-экологическая экспертиза дома – уникальный комплекс исследований, с целью определения степени влияния различных факторов на безопасность жизнедеятельности человека. По итогам экспертизы в каждом пакете представляется заключение о состоянии исследуемого объекта, в случае обнаружения проблем и вредных факторов выдаются рекомендации по повышению энергоэффективности и устранению очагов возникновения неблагоприятных факторов. Пакеты «Базовые факторы» «Безопасное строительство» «Мама и ребенок» «Профилактика аллергии» «Профилактика онкологических заболеваний», «Комфорт и безопасность» «Коттедж – базовый» предлагают комплексное экологическое обследование жилья, позволяющее оценить экологическую обстановку и дать представление о наличии вредных для проживания человека факторов [5].

В конечном итоге реализуя концепцию контрактинга, ЭСКО смогут предоставлять следующие энергосервисные услуги, приносящие доход государству:

- консультирование по вопросам, связанным с эксплуатацией энергохозяйства, с разработкой и реализацией проектов повышения эффективности использования энергии, взаимоотношений и расчетов с поставщиками энергии;
- сбор и распространение технической, нормативно-правовой и финансово-экономической информации для разработки и реализации энергосберегающих проектов на предприятиях, обеспечение методиками и проведение энергетических аудитов, разработка и анализ проектов [6];
- предоставление маркетинговых консультаций по выбору, приобретению и обслуживанию энергоэффективного оборудования, осуществление консалтинговой поддержки инвестиционных проектов координация сотрудничества с научно-исследовательскими, информационными, консультационными организациями;
- организация систематического повышения квалификации сотрудников энергетических служб предприятий;
- создание системы добровольной профессиональной аттестации энергетических менеджеров.

#### Список использованных источников

1. Виноградская Н.А. Основные направления энергосбережения и повышения энергоэффективности в рамках энергетической стратегии России. // Вопросы повышения эффективности энергетических систем. Сборник научных трудов М.: НОУ ВПО Экономико-энергетический институт, 2013 г.
2. Вихрова Н.О. К вопросу оценки эффективности реорганизации электроэнергетики ОАО «Газпром». // Экономика в промышленности. 2012. № 2. С. 57-58.
3. Ларионова А.А. Оценка результативности реализации стратегии развития предприятия на основе модели экономической добавленной стоимости // Экономика в промышленности №3, 2012, стр.62-65
4. Ларионова А.А. Финансовое обоснование стратегии развития предприятия Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 267-269.

5. Виноградская Н.А. Мониторинг экономического потенциала энергетического предприятия в рамках целевого подхода // Таврический научный обозреватель. 2015. № 5-1. С. 15-21.
6. Вихрова Н.О. Реализация модели оценки инвестиционной привлекательности объектов энергетики с учетом региональной составляющей. // «Экономика в промышленности», 2011. № 4, с. 105-111.

УДК 633.853.494 (476)

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАРАЩИВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА МАСЛОСЕМЯН РАПСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Головач А.А., к.с.-х.н., доц.*

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,  
г. Минск, Республика Беларусь*

Реферат. *Определены основные пути интенсификации производства маслосемян рапса.*

Ключевые слова: маслосемена рапса, интенсификация, эффективность

Возделывание в Республике Беларусь озимого и ярового рапса приобрело особое значение как культуры универсального типа использования:

- для импортозамещения пищевых растительных жиров за счет отечественного производства рапсового масла. С целью импортозамещения требуется производить не менее 300 тыс. Тонн семян рапса для производства пищевого растительного масла и продуктов питания с использованием растительного масла. Это позволяет стабилизировать цены на импортную продукцию. Не будь собственного сырья для производства маслопродукции, цены на пищевое растительное масло импортного производства были бы выше.
- производства биотоплива. Складывающиеся обстоятельства с энергоресурсами в мире значительно увеличивают потребность в сырье для производства биотоплива.
- для экспорта растительных жиров. Продукты переработки маслосемян рапса могут быть важной экспортной продукцией страны. Опыт соседних европейских государств (Чехия, Литва, Польша и Бывшая Восточная Германия) показал, что расширение площадей возделывания рапса и строгое соблюдение технологии его возделывания сыграло важную роль в подъеме экономики сельского хозяйства этих стран.

Параллельно наращивание объемов производства маслосемян рапса способствует обеспечению животноводства высокобелковыми и жиросодержащими кормами за счет побочных продуктов маслоперерабатывающей промышленности – рапсового жмыха и шрота. Для обеспечения комбикормов этими видами добавок (в объеме 600 тыс. Тонн) необходимо производить не менее 1000 тыс. Тонн маслосемян рапса. Это покрыло бы дефицит протеина и создало бы предпосылки к увеличению продуктивности животных, экономии кормов, увеличению продукции животноводства и в конечном итоге к снижению ее себестоимости.

Сырьевая зона сельскохозяйственных организаций занимающихся возделыванием озимого и ярового рапса охватывает все регионы Республики Беларусь. По данным ученых института почвоведения и агрохимии НПЦ НАН Беларуси по земледелию в целом по стране площадь почв пригодных для возделывания озимого и ярового рапса составляет до 2100 тыс. Га – 41,9% от общей площади пахотных земель. С учетом требований севооборота (на одно и то же место рапс можно возвращать не ранее, чем через 3–4 года) и пригодности пахотных почв можно ежегодно использовать под посевы озимого и ярового рапса 420–525 тыс. Га пашни (доля в структуре посевных площадей 8,4–10,5%). Практически в сельскохозяйственных организациях республики уровень освоения посевных площадей под рапс (яровой и озимый) в 2012–2014 гг. Составлял 408,8–434,6 тыс. Га. Валовой сбор маслосемян рапса варьировал в пределах от 527,4 до 550,7 тыс. Т в год – 53–55% к запланированному объему производства. Увеличить валовой сбор маслосемян рапса в дальнейшем возможно в основном интенсивным путем, так как ежегодная пригодная площадь пашни для возделывания рапса в большинстве регионов (Гомельская, Брестская, Гродненская и Минская области) полностью освоена. Не полностью освоена площадь пригодных почв для возделывания озимого и ярового рапса только в Могилевской и