

УДК 338

Т. Г. Нечаева, С. Л. Комарова, О. В. Лазарева

МОНИТОРИНГ КОНКУРЕНТОВ НА РЫНКЕ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ ПВХ-ПРОФИЛЯ И ОЦЕНКА ВЫБОРА СПОСОБА ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

UDC 338

T. G. Nechayeva, S. L. Komarova, O. V. Lazareva

MONITORING OF THE COMPETITION IN THE MARKET OF PVC PROFILE STRUCTURES AND EVALUATION OF THE METHOD OF FINANCING INVESTMENTS IN FIXED ASSETS OF A SMALL-SCALE BUSINESS

Аннотация

По материалам исследований проведен мониторинг конкурентов на рынке конструкций из ПВХ-профиля и оценены конкурентные преимущества предприятий. На основании мониторинга конкурентов и в соответствии с концепцией развития бизнеса по объекту исследования предложено приобретение нового оборудования, позволяющего расширить спектр данных услуг на рынке. Проанализированы возможные методы привлечения средств для воспроизводства долгосрочных активов и выбран наиболее эффективный механизм финансирования. Для укрепления позиций на рынке организации предлагается зарегистрироваться на одной из аукционных площадок, получить электронную цифровую подпись, что позволит реализовать возможности по участию в электронных торгах.

Ключевые слова:

конкуренция, рынок, финансирование, лизинг, кредит, аукционные площадки, электронные торги, мониторинг.

Abstract

Within this research, the monitoring of the competition in the market of polyvinylchloride (PVC) profile structures has been carried out and competitive advantages of Mogilev enterprises specializing in this field have been evaluated. Based on the monitoring of competitors and in line with the concept of business development, the enterprise under study has been offered to purchase new equipment to expand the range of services offered in the market. Possible ways of raising funds for the reproduction of long-term assets have been analyzed and the most effective mechanism of funding has been selected by using the costs criterion. To strengthen its position in the market of PVC-profile production and sale, the organization has been offered to get registered at one of auction sites, and to obtain an electronic digital signature, which will enable them to participate in electronic auctions.

Key words:

competition, market, funding, leasing, credit, auction grounds, electronic auction, monitoring.

В современных условиях быстро изменяется рыночная ситуация и жесткой конкурентной борьбы информация о конкурентах (их преимуществах и недостатках, стратегиях и проводимых мероприятиях) определяет успешность компании в долгосрочной перспективе. Мониторинг конкурентов позволяет отследить активность компа-

ний-конкурентов по открытым источникам информации. В соответствии с концепцией маркетинга компании достигают конкурентного преимущества путем разработки предложений, которые удовлетворяют нужды целевых потребителей в большей мере, чем предложения конкурентов [2, с. 29].

Предприятия придают большое

значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счет которых они могли бы повысить конкурентоспособность и обеспечить себе успех. В условиях рыночной экономики конкуренция выступает как важный фактор стимулирования хозяйственной активности, увеличения разнообразия и повышения качества продукции, снижения затрат и стабилизации экономического роста.

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке, и определяющее способность выдерживать в отношении их конкуренцию [1, с. 76].

Оценка конкурентоспособности позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятий, что в дальнейшем явится основой для принятия управленческих решений и разработки перспективных направлений развития хозяйствующего субъекта: поддержание своей конкурентоспособности (в случае сильных рыночных позиций) либо ее усиление (при слабых). На рынке Могилевской области представлено более 40 компаний-производителей изделий из ПВХ-профиля. В настоящее время в условиях жесткой конкуренции предприятиям-изготовителям изделий из ПВХ необходимо расширять ассортимент выпускаемой продукции с целью наиболее полного удовлетворения спроса населения и завоевания большей доли рынка.

За базу для исследования были взяты данные по ЧУП «Голден гейт», которое работает на рынке Могилевской области 5 лет и специализируется на производстве следующих изделий из

ПВХ-профиля: окна различных конфигураций; двери наружные; двери внутренние; перегородки-витражи; входные группы.

Сравнительная характеристика основных конкурентов ЧУП «Голден гейт» представлена в табл. 1. Данные, приведенные в таблице, показывают, что наиболее популярной маркой профиля среди производителей является Brusbox, маркой фурнитуры – Elementis. Пять из десяти предприятий производят стеклопакеты, два – арки, восемь из десяти – сопутствующие товары к окнам, три из десяти ламинируют окна. Рассрочку от 3 до 6 месяцев предоставляют шесть предприятий. Приобрести товар в кредит можно у пяти из десяти компаний. В электронных торгах участвуют лишь два предприятия из десяти. Наибольший спектр оказываемых услуг предоставляет ЧТПУП «Авансум».

Можно отметить, что лишь три из десяти предприятий производят окна с энергосберегающим стеклопакетом. Цены ЧУП «Голден гейт» соответствуют сложившейся среднерыночной цене на окна.

Проведем мониторинг конкурентоспособности предприятий на основе балльной оценки экспертным методом. В качестве экспертов выступали технологи по производству изделий из ПВХ-профиля.

Экспертам было предложено выставить баллы от 0 до 5, где 0 – наименьший балл, а 5 – наивысший. Обработанные данные сведены в табл. 2, предприятия представлены в порядке убывания суммарного балла.

Таким образом, по результатам опроса видно, что ЧУП «Голден гейт» занимает пятое место с суммой баллов 28, первое – ЧТПУП «Авансум» (47 баллов), последнее десятое – ООО «Гелиопласт» (20 баллов).

Табл. 1. Сравнительная характеристика производителей ПВХ-конструкций г. Могилева

| Наименование организации | Профиль | Фурнитура | Производство стеклопакетов | Производство арок | Ламинирование профиля | Сопутствующие товары | Расрочка, мес. | Кредит | Участие в электронных торгах |
|--------------------------|---------------------|---------------------|----------------------------|-------------------|-----------------------|----------------------|----------------|--------|------------------------------|
| ЧУП «Голден гейт» | Plafen | MACO | Нет | Нет | Нет | Да | 3 | Нет | Нет |
| ООО «Отличные окна» | Rehau | MACO | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Да | Нет |
| ЧТПУП «Авансум» | Brusbox, Salamander | Elementis, SIEGENIA | Да | Да | Да | Да | 3 | Да | Да |
| ООО «Днепровские Окна» | Exprof, Brusbox | Elementis | Нет | Нет | Нет | Да | 3 | Да | Нет |
| ООО «Стандарт ЦСК» | Salamander | Elementis | Нет | Нет | Нет | Нет | 6 | Да | Нет |
| ООО «Гелиопласт» | LG | SIEGENIA | Да | Нет | Нет | Да | Нет | Нет | Нет |
| ЧТУП «ЭкоПрестиж-Строй» | Brusbox | ROTO | Нет | Нет | Нет | Да | 3 | Да | Нет |
| ОАО «Европластальянс» | Proplex | Winkhaus | Да | Да | Да | Да | Нет | Нет | Да |
| ЧТПУП «Самакауз» | Brusbox | SIEGENIA | Да | Нет | Да | Да | 3 | Нет | Нет |
| ООО «СФК Бел» | Plafen | ROTO | Да | Нет | Нет | Да | Нет | Нет | Нет |

Табл. 2. Результаты балльной оценки

| Наименование организации | Сумма баллов |
|---|--------------|
| ЧТПУП «Авансум» | 47 |
| ОАО «Европластальянс» | 39 |
| ООО «СФК Бел» | 32 |
| ЧТПУП «Самакауз» | 29 |
| ЧУП «Голден гейт» (исследуемое предприятие) | 28 |
| ООО «Днепровские Окна» | 25 |
| ЧТУП «ЭкоПрестиж-Строй» | 25 |
| ООО «Отличные окна» | 24 |
| ООО «Стандарт ЦСК» | 22 |
| ООО «Гелиопласт» | 20 |

Чтобы улучшить позицию предприятия на рынке, необходимо провести ряд мероприятий:

- приобрести установку для ламинирования профиля ПВХ, что позволит расширить ассортимент и увеличить сумму баллов на 5;

- зарегистрироваться на электронной торговой площадке и пройти аккредитацию, получить электронно-цифровую подпись, что также позволит увеличить сумму баллов на 5.

В настоящее время в условиях жесткой конкуренции предприятиям-изготовителям изделий из ПВХ необходимо расширять ассортимент выпускаемой продукции с целью наиболее полного удовлетворения спроса населения и завоевания большей доли рынка. Кроме того, можно освоить выпуск продукции с новыми качественными характеристиками.

Цветные окна как последняя инновационная разработка получают всё большее распространение, становясь настоящим трендом. На сегодняшний день гамма красок не имеет границ. Она движется от однотонных цветов до нестандартных расцветок и декоров под дерево. Спрос на цветные окна растет с каждым днем, поэтому производители, выпускающие цветные окна, находятся в более выгодном положении, нежели те, кто специализируется только на окнах стандартного белого цвета.

Для придания окну цвета используется довольно дорогостоящее оборудование и не всегда для его приобретения имеется достаточно собственных средств. В таком случае можно предложить взять кредит на его покупку или приобрести в лизинг.

Производственные мощности ЧУП «Голден гейт» размещены в арендованном помещении площадью 251 м² и представлены современной линией по производству изделий из ПВХ-профиля фирмы «Вилмас» (Vilmaz), позволяющей соблюдать все параметры технологического процесса при изготовлении

продукции и добиться ее высокого качества. Производительность достигает до 40 изделий в смену.

Возможности исследуемого предприятия ограничены из-за невозможности производства цветного профиля. Для решения этого вопроса необходимо приобрести установку для окраски профиля Szilank. Стоимость оборудования составляет 330 млн р., в т. ч. НДС 55 000 000 р., годовая норма амортизационных отчислений – 20 %. Собственных средств предприятие для приобретения оборудования имеет 150 млн р.

Для покупки оборудования предприятие может получить кредит в размере недостающей суммы в банке сроком на три года под 45 % годовых с ежемесячным погашением долга равными долями.

В качестве альтернативы возможно заключение договора лизинга с лизинговой фирмой. Срок его действия составляет 3 года. По условиям договора предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя, коэффициент ускорения при начислении амортизации равен 2.

Привлечение кредитов под прибыльные проекты способно принести предприятию высокий доход, но генерирует немалый уровень риска. Наиболее приемлемым способом обновления материально-технической базы предприятия является лизинг, который не требует полной единовременной оплаты арендуемого имущества и служит одним из видов инвестирования. Использование ускоренной амортизации по лизинговым операциям позволяет оперативно обновлять оборудование и вести техническое перевооружение производства.

На определенном этапе развития рыночных отношений взаимоотношения кредитора и заемщика закономерно вступают в противоречие, которое выражается в высокой рискованности долгосрочного кредитования для кредитора и чрезмерной стоимости заемного капитала для заемщика. В настоящее время в

условиях существенного сужения рынка долгосрочного кредитования в Беларуси лизинг может рассматриваться как перспективное направление обслуживания инвестиционного процесса.

Лизинг, наряду с кредитом, – одна из наиболее эффективных форм финансирования инвестиционной деятельности. Учитывая то, что сегодня практически все белорусские предприятия работают в условиях дефицита свободных денежных средств (в то время как их производственные фонды требуют модернизации), лизинг помогает без отрицательных последствий постепенно изымать из оборота средства, необходимые для замены устаревшего оборудования. У предприятий есть возможность провести техническое перевооружение за счет будущих доходов, существенно не ухудшая свое текущее финансовое состояние.

Преимущества лизинговых операций можно рассмотреть на примере трех субъектов лизинговой сделки – лизингополучателя, лизингодателя и продавца оборудования.

Преимущества лизинга для лизингополучателей:

- лизинг предполагает 100-процентное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;
- при лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;
- ввиду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, арендатор имеет больше возможностей координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов, чем это имеет место при покупке оборудования;
- ввиду того, что частью обеспечения возвратности инвестированных средств считается предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, проще получить контракт по ли-

зингу, чем альтернативную ему ссуду на приобретение тех же активов;

- при применении лизинга арендатор может задействовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы арендатор может использовать на другие цели;

- так как лизинг долгое время служит средством реализации продукции производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций;

- в случае низкой доходности арендатора последний может воспользоваться возвратным лизингом в части собственных основных средств;

- лизинг позволяет арендатору, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать крупный проект;

- возможность получения высокой ликвидационной стоимости предмета лизинга в конце контракта является во многих случаях определяющей для принятия лизинга арендаторами;

- НДС по лизинговым платежам принимается к зачету.

Преимущества лизинга для лизингодателя (лизинговой компании):

- поскольку передаваемое в лизинг имущество остается в собственности лизингодателя, последний может использовать это имущество в непроизводственных целях;

- высокая ликвидационная стоимость после ускоренной амортизации предмета лизинга. Возврат ее части после реализации предмета лизинга может принести достаточно большую прибыль;

- помощь в продаже продавцу предмета лизинга со стороны лизингодателя. В соответствии с такими соглашениями продавец от лица лизингодателя предлагает клиентам финансирование поставок своей продукции с помощью лизинга;

- инвестиции в форме имущества, в отличие от денежного кредита,

снижают риск невозврата средств, т. к. лизингодатель сохраняет право собственности на переданное в лизинг имущество;

– основная роль при подготовке и проведении лизинговой операции остается за лизингодателем. Стоимость этих услуг занимает немалую долю комиссионного вознаграждения лизингодателя;

– лизингодатель имеет возможность изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для продолжения и расширения деятельности, закладывая сданное в лизинг имущество или уступая право требования лизинговых платежей;

– лизинг направляет финансовые ресурсы непосредственно на приобретение материальных активов, тем самым снимая проблему нецелевого использования кредитных средств;

– инвестиции в производственное оборудование посредством лизинга гарантируют генерирование дохода, покрывающего обязательства по лизингу.

Преимущества лизинга для продавца лизингового имущества:

– сделка для продавца выглядит менее рискованной, т. к. лизингодатель берет на себя риск возврата стоимости имущества через лизинговые платежи;

– продавец предмета лизинга получает дополнительные возможности сбыта своей продукции.

Таким образом, лизинг выгоден всем субъектам лизинговой сделки. Более того, если сравнивать лизинг и кредит, то, как правило, при равных рыночных условиях лизинг оказывается эффективнее покупки оборудования с привлечением кредитных ресурсов. При сравнении лизинга и кредита необходимо в первую очередь правильно выбрать базу для оценки эффективности обоих вариантов финансирования. Самое простое – это сравнение аналогичных по сроку кредитного договора и договора лизинга [3, с. 18].

Прежде чем дать «старт» проекту

финансирования приобретения основных средств, необходимо оценить экономическую эффективность каждого из рассматриваемых вариантов и исходя из этого выбрать наиболее приемлемый для своего предприятия. При этом стоит отметить, что основная экономия средств у лизингополучателя происходит за счет отнесения ежемесячных лизинговых платежей в полном объеме на себестоимость, что ведет к уменьшению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и увеличению сумм НДС к вычету (зачету). Таким образом, появляется возможность направлять финансовые ресурсы не на уплату налогов, а на расширение производства или другие цели предприятия. Не следует забывать, что лизинг – один из самых оптимальных механизмов приобретения основных средств, который позволяет лизингополучателю (заемщику) экономить оборотные средства за счет небольшого первоначального платежа и растянутых во времени взносов.

При оценке экономической эффективности вложений в основные средства следует учитывать и систему затрат. Для того чтобы сравнить расходы на приобретение имущества, возникающие при лизинге и кредитовании, необходимо ясно представлять суть расходов. При лизинге расходы состоят из ряда лизинговых платежей, выплачиваемых в течение нескольких лет. При получении кредита на покупку имущества расходы представляют собой выплату основной суммы долга и процентов по кредиту.

Для оценки «затратности» того или иного способа финансирования необходимо моделирование денежных потоков предприятия, возникающих при осуществлении капитальных вложений. При оценке денежных потоков следует помнить о том, что при лизинге обычно используется ускоренная амортизация. Вследствие этого временной горизонт, на котором будут сравниваться денежные потоки, должен быть равен сроку полной амортизации имущества без

учета ускорения.

Поскольку денежные потоки по финансированию капитальных вложений за счет лизинга или кредита будут по-разному распределены во времени, то для корректного сравнения суммарных затрат необходимо использовать дисконтирование – учитывать различную ценность для потенциальных участников проекта денежных средств, получаемых или затрачиваемых ими в разные моменты времени. Соизмерение разновременных денежных потоков, образуемых при реализации проекта, осуществляется путем их дисконтирования – процедуры приведения денежных потоков к единому моменту времени.

Проведем сравнительный анализ приобретения имущества за счет банковского кредита и договора финансового лизинга.

Методика основана на сравнении величин платежей, осуществляемых организацией в случае покупки за счет кредита и при реализации договора финансового лизинга, приведенных на начало срока действия кредитного или лизингового договоров. Более выгодной является операция, обеспечивающая меньшую приведенную стоимость платежей.

Анализ предлагается разбивать на отдельные этапы. На первом этапе осуществляется оценка стоимости платежей, связанных с покупкой имущества за счет кредита, на начальный момент времени исходя из имеющихся у организации средств на покупку имущества и учета стоимости платежей по кредиту, включая проценты и выплаты по основному долгу на начальную дату, за минусом суммы налога на добавленную стоимость и величины уменьшения налога на прибыль за счет амортизации имущества.

Данная модель предусматривает уплату процентов за кредит за счет собственных средств предприятия.

На втором этапе анализа рекомендуется осуществлять расчет стоимости

платежей, связанных с приобретением имущества по договору финансового лизинга, на начальный момент времени исходя из аванса и суммы текущей стоимости лизинговых платежей без НДС, подлежащих уплате, за минусом величины уменьшения налога на прибыль за счет амортизации имущества в течение срока его амортизации на начальную дату.

На заключительном (третьем) этапе анализа проводится сравнение затрат, связанных с приобретением оборудования в кредит и по договору финансового лизинга.

Проведем анализ и оценку текущей величины платежей, которые будут осуществлены организацией при использовании банковского кредита.

Необходимая сумма кредита составляет разность между покупной стоимостью имущества с НДС и суммой средств, имеющихся у хозяйствующего субъекта на покупку имущества на начальный момент времени с НДС, а именно 180 млн р.

Размер ежемесячного платежа по кредиту можно рассчитать, представив сумму кредита в виде обыкновенного аннуитета. Он составит 9 192 709 р.

Процесс приведения величин будущих платежей к определенному начальному моменту времени включает в себя следующие операции:

1) корректировку величины платежа на прогнозируемые на период реализации инвестиционного проекта темпы инфляции (операция дисконтирования);

2) количественную оценку возможных рисков увеличения размеров платежей, связанных с различными факторами. Например, к увеличению лизинговых платежей могут привести повышение процентов за банковские кредиты, изменения в законодательстве, регулирующем лизинговые сделки, и пр.

В данном случае для упрощения расчетов ограничимся операцией дисконтирования. В качестве дисконтной ставки будем использовать средне-

сячный темп инфляции, равный 0,014.

Оценку рисков увеличения каждого вида платежей для уточнения расчетов инвестор может осуществлять самостоятельно в зависимости от существующих внутрифирменных факторов и внешних условий реализации инвестиционного проекта. Дисконтированная величина платежей по кредиту составит 254 276 619 р.

Дисконтированная величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации приобретаемого имущества в течение срока его амортизации – 22 820 065 р.

В процессе проведения анализа следует учесть, что предприятие ежемесячно платит авансовые платежи по налогу на прибыль не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным. Для упрощения расчетов допускается, что

налог на прибыль уплачивается 22-го числа каждого месяца.

Затраты, связанные с приобретением оборудования за счет банковского кредита, представлены в табл. 3.

Анализ и оценка текущей величины платежей, которые будут осуществлены фирмой при использовании финансового лизинга, представлены в табл. 4.

Дисконтированная величина лизинговых платежей составит 196 894 179 р.

Дисконтированная величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации приобретаемого имущества в течение срока его амортизации – 93 222 038 р.

Величина платежей, связанных с приобретением оборудования с помощью финансового лизинга, представлена в табл. 5.

Табл. 3. Затраты, связанные с приобретением оборудования за счет кредита

| Показатель | Значение |
|---|-------------|
| Имеющиеся предприятия на покупку имущества, р. | 150 000 000 |
| Сумма НДС, уплачиваемого продавцу, р. | 55 000 000 |
| Платежи по кредиту, включая проценты и выплаты по основному долгу, р. | 254 276 619 |
| Величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации имущества, р. | 22 820 065 |
| Стоимость платежей, связанных с приобретением имущества за счет кредита, р. | 326 456 554 |

Табл. 4. Лизинговые платежи по договору лизинга

| Период времени, за который производится оплата | Всего | Первоначальный возвратный платеж | Единовременный взнос (0,4 %) | Возвратные платежи | Арендная плата (1,7 %) | НДС |
|--|-------------|----------------------------------|------------------------------|--------------------|------------------------|------------|
| На момент передачи техники в аренду | 183 870 000 | 150 000 000 | 1 100 000 | | 2 125 000 | 30 645 000 |
| 2013 г. | 50 000 000 | | | 41 666 667 | | 8 333 333 |
| 2014 г. | 52 100 000 | | 333 333 | 41 666 667 | 1 416 667 | 8 683 333 |
| 2015 г. | 51 050 000 | | 166 667 | 41 666 667 | 708 333 | 8 508 333 |
| Всего | 337 020 000 | | 1 600 000 | 125 000 000 | 4 250 000 | 56 170 000 |

Табл. 5. Затраты, связанные с приобретением оборудования по договору лизинга

| Показатель | Значение |
|--|-------------|
| Аванс в счет будущих лизинговых платежей без НДС, р. | 125 000 000 |
| Изменение текущей стоимости платежей по НДС в связи с изменениями сроков их уплаты, р. | 196 894 179 |
| Величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации имущества, р. | 93 222 038 |
| Стоимость платежей, связанных с приобретением имущества за счет кредита, р. | 228 672 140 |

Таким образом, дисконтированная величина потока платежей в случае лизинга меньше, чем при покупке оборудования за счет банковского кредита. Экономия средств при использовании лизинговой схемы составит 97 784 414 р. (326 456 554 – 228 672 140).

Как показывает практика, на данном этапе развития экономики наиболее эффективной формой привлечения капитала для развития производства является лизинг.

В настоящее время цветные окна популярны среди потребителей, они го-

товы платить за данную услугу, следовательно, предприятия, обладающие возможностью окраски профиля, находятся в более выгодном положении. Лишь три из десяти исследованных предприятий (см. табл. 1) производят окраску профиля, следовательно, существует перспектива завоевания доли рынка с наименьшими затратами. Возможность производства цветных изделий из ПВХ-профиля позволит предприятию занять свою нишу на рынке производителей изделий из профиля ПВХ (табл. 6).

Табл. 6. Результат балльной оценки после проведения мероприятий

| Наименование организации | Сумма баллов |
|---|--------------|
| ЧТПУП «Авансум» | 47 |
| ОАО «Европластальянс» | 39 |
| ЧУП «Голден гейт» (исследуемое предприятие) | 38 |
| ООО «СФК Бел» | 32 |
| ЧТПУП «Самакауз» | 29 |
| ООО «Днепровские Окна» | 25 |
| ЧТУП «ЭкоПрестиж-Строй» | 25 |
| ООО «Отличные окна» | 24 |
| ООО «Стандарт ЦСК» | 22 |
| ООО «Гелиопласт» | 20 |

В результате введения в эксплуатацию установки для окраски профиля Szilank прогнозируется увеличение выручки от реализации на 15 %.

Важным для предприятия-производителя изделий из ПВХ-профиля является участие в электронных торгах. В

соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» от 13.07.12 г. № 419-З и Постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных

закупках товаров (работ, услуг)» от 22.08.12 г. № 778 с 01.01.13 г. предусмотрена обязательность применения электронных аукционов для осуществления государственных закупок по преобладающему большинству товаров (работ, услуг).

Указанным решением Правительства утвержден перечень таких товаров и определены операторы электронных торговых площадок, имеющие право проводить электронные аукционы, одним из которых является ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

Электронные аукционы в Беларуси проводятся на двух площадках – на Белорусской универсальной товарной бирже и в Национальном центре маркетинга. Для участия необходимо получить электронную цифровую подпись и аккредитоваться на одной из аукционных площадок.

Затраты на регистрацию на электронно-цифровой площадке и получение электронно-цифровой подписи составят 465 600 р. Проведение данного мероприятия позволит ЧУП «Голден гейт» принимать участие в электронных торгах и предлагать свои услуги в качестве подрядчика. При этом планируется увеличение выручки от реализации на 10 %.

После проведения вышеуказанных мероприятий результат балльной оценки изменится, сумма баллов предприятия ЧУП «Голден гейт» увеличится на 10 баллов (на 5 баллов – за счет приобретения установки для ламинирования профиля и на 5 баллов – за счет регистрации на электронно-цифровой площадке и получения электронно-цифровой подписи), оно повысит свою конкурентоспособность и укрепит положение на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Волонцевич, Е. Ф.** Конкурентоспособность фирм : курс лекций / Е. Ф. Волонцевич. – Минск : БГЭУ, 2003. – 103 с.
2. **Гриневич, М. Н.** Производственная стоимость и конкурентоспособность предприятия / М. Н. Гриневич, В. А. Устинович, Н. В. Зеленковская. – Могилев : Белорус.-Рос. ун-т, 2004. – 208 с.
3. **Стоянова, Е. С.** Финансовый менеджмент / Е. С. Стоянова. – М. : Перспектива, 2007. – 464 с.

Статья сдана в редакцию 24 июня 2013 года

Татьяна Георгиевна Нечаева, канд. экон. наук, Белорусско-Российский университет. Тел.: +375-291-35-31-60.

Светлана Леонидовна Комарова, ст. преподаватель, Белорусско-Российский университет. Тел.: +375-222-26-04-72.

Ольга Владимировна Лазарева, студентка, Белорусско-Российский университет. Тел.: +375-293-77-09-76.

Tatyana Georgiyevna Nechayeva, PhD (Economics), Belarusian-Russian University. Tel.: +375-291-35-31-60.

Svetlana Leonidovna Komarova, senior lecturer, Belarusian-Russian University. Tel.: +375-222-26-04-72.

Olga Vladimirovna Lazareva, student, Belarusian-Russian University. Tel.: +375-293-77-09-76.