

Таким образом, управление оборотным капиталом охватывает решения и конкретные действия, направленные:

- на оптимизацию величины оборотного капитала, с учетом обеспечения непрерывного функционирования предприятия;
- рационализацию структуры текущих активов, содействующую сохранению ликвидности;
- формирование эффективной структуры источников финансирования оборотного имущества, принимая во внимание минимизацию затрат на их привлечение и синхронизацию поступлений с предстоящими расходами;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств и обеспечение систематического цикла превращения их форм;
- образование эффективных пропорций между величиной всех элементов оборотных средств и взаимозависимыми категориями.

Организационные и административные аспекты хозяйствования оборотными активами во многом зависят от специфики производства отрасли, к которой они относятся, а также внутренней и внешней экономической ситуации. Однако во всех случаях главной целью управления оборотным капиталом является оптимизация его величины в соотношении к объему производства и реализации продукции, а также ускорение его оборота. Эти действия направлены на повышение эффективности использования оборотных активов, которая находит отражение в увеличении прироста доходов от реализации на каждую единицу оборотных активов. К ключевым факторам, содействующим реализации данной цели, можно отнести:

- 1) установление рациональных пропорций между динамикой оборотных активов и объемом реализации продукции;
- 2) оптимизацию структуры оборотных средств, обеспечивающую потребности производства и сохранение ликвидности;
- 3) эффективность в расходовании материальных и денежных ресурсов;
- 4) активизацию управленческих действий, направленных на сокращение конверсии всех элементов оборотных активов.

В соответствии с классическими положениями объем оборотных средств должен расти медленнее, чем реализация продукции. В противном случае возрастают затраты, связанные с получением доходов, что отрицательно сказывается на финансовых результатах деятельности.

*А.А. Пузыревская, аспирант*

*БГТУ (Минск)*

## **РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ДЛЯ ГОМЕЛЬСКОГО ХИМИЧЕСКОГО ЗАВОДА**

Республиканское унитарное предприятие "Гомельский химический завод" относится к химической отрасли Республики Беларусь и входит в состав государственного концерна по нефти и химии. Значение фос-

форных удобрений для аграрного сектора республики особенно велико, так как недостаточное внесение данного вида удобрений в почву на территориях, загрязненных радионуклидами, приводит к повышению их подвижности и дальнейшему загрязнению радиоактивными веществами продуктов питания и грунтовых вод.

Еще в начале 2002 г. экспертами была проведена оценка текущего состояния завода. Был сделан вывод, что принятие срочных мер по реконструкции приведет к резкому спаду выпуска продукции и полной остановке производства фосфорных удобрений через 3—5 лет. Единственным вариантом выхода из сложившейся ситуации на заводе остается проведение поэтапной модернизации действующего производства и в первую очередь реконструкция сернокислотного цеха СКЦ-2. Идея такой концепции реконструкции ГХЗ заключается в модернизации действующего цеха серной кислоты с заменой основного технологического оборудования и доведением его мощности до 700 тыс. т в год, а также расширение объемов производства комплексных NPK удобрений с максимально возможным использованием элементов действующей производственной инфраструктуры завода.

Для расчета дисконтированных показателей используется коэффициент дисконтирования, который определяется по методу WACC (Weighted Average Cost of Capital). Суть метода состоит в том, что эти показатели определяются по норме дисконта, являющейся средневзвешенной нормой дисконта для собственного и заемного капитала. Расчет коэффициента дисконтирования по методу WACC осуществляется по формуле

$$E_{wacc} = (P_{ск} \cdot СК + P_{зк} \cdot ЗК) / 100,$$

где  $E_{wacc}$  — коэффициент дисконтирования;  $P_{ск}$  — процентная ставка на собственный капитал;  $СК$  — удельный вес собственного капитала в общем объеме инвестиционных затрат;  $P_{зк}$  — процентная ставка на заемный капитал;  $ЗК$  — удельный вес заемного капитала в общем объеме инвестиционных затрат.

Показатели эффективности дополнительных капитальных вложений, требуемых для реконструкции, представлены в таблице, свидетельствуют об эффективности дополнительных капитальных вложений проекта.

Показатели эффективности дополнительных капитальных вложений

Наименование показателей эффективности проекта	В целом по проекту
Динамический срок окупаемости, лет	6,2
Чистый дисконтированный доход (ЧДД), тыс. USD	7219,7
Внутренняя норма доходности (ВНД), %	26,8
Индекс доходности (ИД)	1,37

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта на Гомельском химическом заводе показала, что обязательства по об-

служиванию долга надежно покрываются накопленными излишками денежных средств, что свидетельствует о финансовой устойчивости проекта на стадии его реализации.

*С.Б. Репкин, аспирант*

БГЭУ (Минск)

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СПОРТА

В последнее время во многих СМИ говорится о сложившейся ситуации в экономике спорта, обсуждая резко возросшие бюджеты команд, заработные платы игроков и суммы трансферов. И многие специалисты приходят к выводу: наконец-то в отечественный спорт пришел бизнес. На самом деле в спорт пришли деньги, а это не одно и то же.

Бизнесом называется занятие каким-либо делом с целью извлечения прибыли. Исходя из этой формулировки, можно ли сказать, что спорт в странах Восточной Европы стал бизнесом? Для отдельных персон (прежде всего, для самих спортсменов, а также для тренеров, судей и функционеров) это действительно так: за свою работу они получают деньги и весьма приличные. Но в целом как отрасль шоу-индустрии в странах Восточной Европы спорт убыточен. Содержание футбольной команды уровня национального чемпионата обходится сегодня минимум в 5—6 млн евро, а заработать (на продаже билетов, атрибутики и телевизионных прав) можно в лучшем случае 10—15 % этой суммы. Остальные деньги частично поступают из бюджетов различных уровней, частично — от спонсоров. Основную же часть необходимых средств дают владельцы команд, которыми обычно формально являются крупные промышленные структуры, такие как, например, МАЗ, Горизонт, Керамин, Дарида. При этом надо иметь в виду, что в клубы вкладываются не личные капиталы, а деньги компаний, которые вынуждены экономить на развитии производства или повышать цены на продукцию. Такое положение дел, когда спорт фактически находится на иждивении у общества и бизнеса, в конечном итоге невыгодно никому, в том числе самому спорту, так как он теряет самостоятельность и стабильность.

На сегодняшний день единственным местом в мире, где спорт действительно зарабатывает деньги (причем очень большие) является Северная Америка. Сейчас за океаном существуют четыре главные спортивные лиги (футбольная NFL, хоккейная NHL, баскетбольная NBA и бейсбольная MLB). Они платят игрокам самые высокие гонорары в мире и при этом все остаются с прибылью. Только на продаже билетов крупнейшие спортивные лиги зарабатывают ежегодно почти 7 млрд дол. США, что равно сумме долгов всех европейских футбольных клубов. В Северной Америке лиги создавались не игроками, а предпринимателями, которые поняли, что на ярких, многолюдных запоминающихся зрелищах можно хорошо заработать. При этом в качестве одного из