

- плана реальных инвестиций (капитальных вложений) - это план инвестиций на производственное и непроизводственное развитие предприятия.

Планированию инвестиций на предприятии должен предшествовать глубокий анализ экономического обоснования вложения инвестиций.

Инвестиционная деятельность предприятия включает следующие составные части: инвестиционная стратегия, стратегическое планирование, инвестиционное проектирование, анализ проектов и фактической эффективности инвестиций.

Повышение эффективности капитальных вложений и капитального строительства на предприятии может быть достигнуто за счёт:

- разработки хорошего проекта и сокращения срока проектирования;

- сокращения срока строительства;

- применения прогрессивных строительных конструкций деталей и строительных материалов;

- применения типовых проектов, которые уже оправдали себя на практике, что позволяет в значительной мере снизить затраты и сроки на проектирование объекта, а также резко уменьшает риск, что будет построен неудачный объект;

- применения в проекте самой передовой техники и технологии с учетом отечественных и зарубежных достижений.

Выбор тех или иных направлений и путей повышения эффективности капитальных вложений зависит от специфики предприятия и конкретных условий.

## **ДОХОД, ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**

*Плясова О., Пинский филиал БГЭУ*

Одной из центральных или опорных категорий системы хозяйствования рыночного типа выступает доход предприятия. Доход – определенная денежная сумма, получаемая предприятием в результате производства и реализации благ или услуг за определенный

период времени. В категории дохода отражается экономическая результативность деятельности предприятия, его хозяйственной политики, выбора стратегических и тактических решений. Динамика дохода, его величина свидетельствуют о степени эффективности деятельности предприятия, общественном признании производимой продукции, наконец, о месте и роли предприятия на соответствующем рынке.

Различают общий, средний и предельный доход. *Общий (валовой) доход* - есть общая сумма денежной выручки, полученная предприятием в результате реализации произведенной им продукции; величина общего дохода (при прочих равных условиях) зависит от объема выпуска и цен реализации.

*Средний доход* - это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции.

*Предельный доход* - есть приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции.

В условиях рыночной экономики прибыль составляет основу экономического развития предприятия, за счет которой создается финансовая база для самофинансирования, расширения и модернизации производства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов, осуществляется выполнение обязательств перед бюджетом и банком, другими предприятиями. Показатели прибыльности характеризуют степень деловой активности и финансового благополучия, в значительной степени формируют положительный имидж предприятия и инвестиционную привлекательность.

Балансовая прибыль (убыток) - как конечный финансовый результат деятельности предприятия - складывается из алгебраической суммы следующих составляющих:

$$P_6 = P_1 + P_2 + P_3$$

где  $P_6$  - балансовая прибыль;  $P_1$  - результат реализации продукции;  $P_3$  - сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат – прибыль, сопоставляемая с затратами или с используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Соизмерение прибыли с затратами или ресурсами характеризует рентабельность.

Выделяют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности применяемых в производственной, коммерческой и иной деятельности авансированных ресурсов и затрат, и показатели, на основе которых определяют эффективность и доходность использования имущества (см. таблицу).

Таблица

**Основные финансовые показатели крупных предприятий г. Пинска (1999-2000 гг.)**

Предприятие	Затраты на производство, р.			Прибыль, убыток, р.			Уровень рентабельности, (%)	
	1999	2000	%	1999	2000	%	1999	2000
АО «Пинский опытно-механический завод»	214 803	616 233	286,9	70 444	123 529	175,4	32,8	20
ЗАО «Пинск-древ»	9543116	1955920	205	2477510	2628369	106,1	26	13,4
ЗАО «Пинский льнозавод»	150 881	522 830	346,5	24 188	12 400	51,3	16	2,4

За январь-ноябрь 2000 г. выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) составила по городу 136 035,6 млн р. и увеличилась по сравнению с январем-ноябрем 1999 г. в 2,7 раза.

На счета предприятий поступило 87 887,3 млн р. (64,6 % к выручке от реализации продукции), по товарообменным операциям выручка составила 27 909,7 млн р. (25,5 % к выручке от реализации продукции). Наибольший удельный вес выручки по товарообменным операциям в общей сумме выручки от реализации на следующих предприятиях:

- ПТФ «Заря» – 71,3 %,
- ГП «Завод «Камертон» – 75,4 %,
- ЗАО «Амкодор-РЭН-Фрегат» – 73,4 %.

Балансовая прибыль составила 12 631,4 млн р. (157,4 % к январю-ноябрю 1999 г.).

Прибыль от реализации продукции составила 9 464,8 млн р., прибыль от прочей реализации – 1 562,6 млн руб., доходы от внеэкономических операций – 2 556,5 млн р.

Уровень рентабельности за январь-ноябрь 2000 г. составил 9,6 %, за соответствующий период прошлого года – 18 %.

## ФРАНЧАЙЗИНГ

*Полховская И., Пинский филиал БГЭУ*

Франчайзинг является высокоэффективным методом ведения бизнеса. Он основан на взаимовыгодных соглашениях, которые заключаются между крупной фирмой или предприятием и мелкими фирмами или отдельными предпринимателями. Суть данного соглашения состоит в предоставлении малому бизнесу возможности вести дело в специально выбранном месте в течение определённого времени. Название «франчайзинг» произошло от французского «franchise», что означает – льгота, привилегия.

Если предпринимателю, обладающему необходимыми знаниями и качествами, не хватает смелости для выбора собственной организационной формы бизнеса, он берёт для эксплуатации готовое предприятие на льготных условиях от государства, крупной фирмы или получает право пользования технологией, торговой маркой известного предприятия, то есть получает франчайзинг.

Франчайзинговая система предпринимательской деятельности основывается на франчайзном соглашении, когда крупная фирма (франчайзер) обязуется предоставлять мелкой фирме или предпринимателю (франчайзи) помощь в подготовке персонала, наладке оборудования, освоении технологий, организационных вопросах, рекламе, снабжении и реализации продукции. За эти услуги франчайзи