

которая состоит из четырех групп, отражающих основные характеристики «зеленого» роста:

- производительность окружающей среды и ресурсов: показывают, становится ли экономический рост более «зеленым» при более эффективном использовании природного капитала и отражают аспекты производства, которые редко поддаются количественной оценке в экономических моделях и системах учета;
- база природных активов: позволяет оценить риски для роста, связанные с уменьшением базы природных активов;
- экологическое измерение качества жизни: показывает, как экологические условия влияют на качество жизни и благосостояние людей;
- экономические возможности и ответные меры политики: позволяет оценить эффективность политики в обеспечении «зеленого» роста и описать ответные меры общества, необходимые для обеспечения возможностей для бизнеса и занятости.

Оценивая базы данных и подходы к индикаторам, позволяющим оценить уровни внедрения принципов «зеленой» экономики, можно сделать вывод, что нет общего подхода к оценке динамики внедрения. Нет индикаторов и показателей, позволяющих оценить использование и эффективность финансовых инструментов «зеленой» экономики. Важно, чтобы были разработаны информативные удельные показатели, которые позволят количественно оценить финансовое управление перехода к «зеленой» экономике.

Библиографические ссылки

1. О Национальном плане действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021–2025 годы : сайт / постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 10 дек. 2021 г., № 710 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=C22100710> (дата обращения: 18.02.2022).
2. A guidance manual for Green economy indicators : site / UNEP. URL: https://www.unpage.org/files/public/content-page/unep_indicators_ge_for_web.pdf (date of access: 18.02.2022).
3. The green economy progress measurement framework methodology stat : site. URL: https://www.unpage.org/files/public/general/gep_methodology.pdf/ (date of access: 18.02.2022).
4. Pfister, St. Feasibility Study on Strengthening the Environmental Footprints and Planetary Boundaries Concepts within the Green Economy Progress Measurement Framework : site / Stephan Pfister, Viktoras Kulionis Feasibility. 2020. URL: <https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/33049/ftp.pdf?sequence=2&isAllowed=y> (date of access: 18.02.2022).
5. OECD.Stat : site. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GREEN_GROWTH#/ (date of access: 18.02.2022).

УДК 330.322 (075.8)

ФИНАНСОВОЕ ОБОСНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТОРУ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

И. И. Кикоть

*кандидат экономических наук, доцент, Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, факультет коммерции и финансов, г. Гомель,
Республика Беларусь, e-mail: kikot.irisha@mail.ru*

В статье обосновывается необходимость разработки финансового обоснования инвестиционного предложения инвестору. Подготовка финансового обоснования должна включать не только комплекс финансовой документации, характеризующей финансовые возможности организации-проектоустроителя, но и предварительные расчеты финансовых возможностей проекта с оценкой показателей, позволяющих выявить потенциал проекта в меняющейся рыночной ситуации.

Ключевые слова: сегмент рынка; эффективность сегмента рынка; чистая текущая стоимость; интеллектуальный капитал; реальный капитал.

FINANCIAL FEASIBILITY OF A COMMERCIAL OFFER TO AN INVESTOR OF AN INVESTMENT PROJECT

I. I. Kikot

*PhD in economics, associate professor, Belarussian Trade and Economic University
of Consumer Cooperatives, faculty of commerce and finances, Gomel, Republic of Belarus,
e-mail: kikot.irisha@mail.ru*

The article argues the need to develop an investment proposal financial feasibility to an investor. The financial feasibility preparation should include not only a set of financial records that characterize the financial capacities of the company-project developer, but also preliminary calculations of the project financial capacities with indicators assessment enabling project potential identification in a changing market situation.

Keywords: market segment efficiency; net present value; intellectual capital; real capital.

Исследование возможностей инвестирования имеет связь с инвестиционной идеей, которая в процессе прединвестиционных исследований приобретает форму инвестиционного замысла. Выявленные инвестиционные возможности, связанные с конкретным инвестиционным проектом – это основа для формирования коммерческого предложения инвестору.

Потенциальному инвестору представляется коммерческое предложение, содержащее комплекс данных об организации-проектоустроителе, отрасли, регионе, целевом рынке и продукте проекта. Заинтересованность инвестора в конкретном проекте зависит от того насколько глубоко проработано не только информационное обеспечение проекта, но и финансово обоснованно представленное коммерческое предложение. Для привлечения инвестора необходима информация о финансовых последствиях реализации проекта представленная таким образом, чтобы убедить его в перспективах его реализации. Для этого должны быть составлены расчеты эффективности предполагаемых сегментов рынка, регионов сбыта, в т. ч. тех, в которых существует розничная и товаропроводящая сеть инвестора, эффективности проектной продукции в условиях различных уровней охвата выбранных сегментов рынка. Сведения об эффективности проекта приводятся без детализации по ассортименту, а затем с учетом замечаний и предложений инвестора проводится детальная проработка финансовых возможностей проекта, определение состава инвесторов и выявляется степень их заинтересованности в проекте.

Для финансового обоснования инвестиционных возможностей будущего проекта предлагается ступенчатый подход расчета чистого денежного потока по планируемому сегменту сбыта продукции и внутри его по регионам сбыта продукции. Если инвестор является производителем продукции близких компетенций, информация о потенциале регионов сбыта покажет возможности реализации его продукции через сбытовую сеть проектной продукции, также как вложения в клиентский и партнерский капитал проекта могут обеспечить совместные выгоды инвестирования инвестора и организации-проектоустроителя. Планируемые объемы сбыта оцениваются не только в зависимости от спроса на продукцию, действий конкурентов, эластичности спроса и качества продукции, но и от объема инвестиций в сбытовую сеть (расширение розничной, товаропроводящей сети), а также за счет инвестирования в клиентский капитал. Аналогично следует

представить расчеты наращивания эффективности в зависимости от объемов инвестирования в производственные и складские мощности, процессный и партнерский капитал, то есть перспективы проекта расширяются в зависимости от объемов инвестирования не только в реальный, но и интеллектуальный капитал.

В финансовом обосновании проекта должна быть отражена информация о наличии потенциальных сегментов рынка продукции, регионов сбыта, эффективности сбыта в условиях различных уровней охвата выбранного сегмента рынка по регионам сбыта. Расчеты производятся по основной группе продукции без детализации по ассортименту продаж.

На первом этапе финансового обоснования производится расчет эффективности сегмента рынка на s -ом уровне освоения сегмента рынка на основе ежегодного чистого денежного потока по формуле:

$$ЧТС_s^1 = ЧДП_j \cdot \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} - \sum_{j=1}^m I_j,$$

где $ЧДП_j$ – ежегодный чистый денежный поток j -ого канала сбыта при s -ом уровне освоения сегмента рынка, оцененный как разность между выручкой от продаж и величиной текущих затрат (расходы по реализации, на маркетинг, рекламу и обслуживание клиентского капитала) по обслуживанию реальных и интеллектуальных инвестиций в развитие j -ого канала сбыта при s уровне его освоения, i – ставка дисконта, $\sum_{j=1}^n I_j$ – суммарные

инвестиционные затраты в освоение j -ого канала сбыта. Полученный показатель поможет предварительно выявить наиболее выгодные сегменты рынка при заданном уровне его освоения и оценить эластичность отдачи по выбранному сегменту в зависимости от объема и вида инвестиций в его освоение.

На втором этапе, на s -ом уровне охвата сегмента рынка оценивается величина чистой текущей стоимости второго уровня:

$$ЧТС_s^2 = ЧТС_s^1 - TZ_s \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} - I_s,$$

I_s – суммарные инвестиционные затраты в производственные, складские мощности и интеллектуальный капитал (процессный и партнерский) при s -ом уровне освоения сегмента рынка, TZ_s – текущие затраты, рассчитанные по значению уровня обслуживания производственных, складских мощностей, процессного и партнерского капитала при охвате s -ого уровня освоения сегмента рынка.

Значение чистой текущей стоимости второго уровня – это конечный финансовый показатель, синтезирующий данные об объемах инвестиций и текущих затрат, рассчитанных на базе уровня этих затрат дифференцированного к величине производственных инвестиций (в производственные мощности и складские мощности) и интеллектуального капитала (процессный и партнерский капитал) на s -ом уровне освоения выбранного сегмента рынка. Этот показатель позволяет оценить финансовые возможности проекта на разных уровнях освоения рынка каждого его сегмента, которые представляют экспертную оценку возможностей охвата проектной продукцией изучаемого сегмента рынка. Данный показатель дает возможность проанализировать финансовый потенциал изучаемого рынка, на котором планируется сбыт проектной продукции на основе выявления возможностей расширения рынка и стимуляции сбыта за счет расширения инвестирования в объекты реальных и интеллектуальных инвестиций в снабженческо-сбытовую сеть и производственные мощности инвестиционного проекта.

Расчеты значений чистой текущей стоимости первого и второго уровней представляются инвестору вместе коммерческим предложением в виде аналитических таблиц, показывающих финансовые данные о каналах сбыта и объемах инвестиций в создание

сбытовой сети на рассматриваемых сегментах рынка, уровне текущих затрат, связанных с ее обслуживанием (чистая текущая стоимость первого уровня). На этапе оценки показателя чистой текущей стоимости первого уровня инвестор определит приемлемый сегмент (сегменты) сбыта проектной продукции в условиях конкуренции и наличия возможностей его освоения. Окончательное решение будет принято на базе значения чистой текущей стоимости второго уровня, когда следует определиться с тем сегментом рынка, который в условиях конкуренции на рынке и полного охвата затрат на выпуск проектной продукции представляет наибольший интерес и перспективы.

Финансовое обоснование инвестиционного предложения представляется в виде расчетов совместно с финансовой отчетностью организации-проектостроителя, аудиторскими заключениями, аналитическими оценками финансового состояния организации, расчетами объемов необходимого внешнего финансирования и степени участия в проекте организации, реализующей проект собственными средствами.

УДК 005.932:69

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

С. Н. Костюкова

кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет, экономический факультет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: svet222011@ya.ru

В основу исследования положена авторская концепция анализа безубыточности деятельности строительных организаций (CTSP-анализа), предполагающая определение прибыли – P (profit) на основе анализа факторов времени – T (time), скорости – S (speed) и затрат – C (cost). Произведена оценка влияния указанных факторов на безубыточность деятельности строительной организации в краткосрочном периоде. Это позволит топ-менеджерам строительных организаций выстроить стратегию достижения безубыточности в краткосрочном периоде (до года), определяя влияние выявленных факторов.

Ключевые слова: безубыточность деятельности строительных организаций; анализ безубыточности; прибыль; фактор времени; фактор скорости.

FACTORS AFFECTING THE BREAK-EVEN ACTIVITY OF A CONSTRUCTION ORGANIZATION

S. N. Kostjukova

PhD in economics, associate professor, Belarusian State University, faculty of economics, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: svet222011@ya.ru

The study is based on the author's concept of analysis of the break-even activity of construction organizations (CTSP-analysis), which involves the definition of profit – P (profit) based on the analysis of time factors – T (time), speed – S (speed) and costs – C (cost). An assessment of the influence of these factors on the break-even activity of a construction organization in the short term was made. This will allow top managers of construction organizations to build a strategy to achieve break-even in the short term (up to a year), determining the impact of the identified factors.

Keywords: break-even activity of construction organizations; break-even analysis; profit; time factor; speed factor.