

где $C_{\text{плм}}$ и $C_{\text{щ}}$ – цена соответственно пиломатериалов и щепы, р./м³;

Q – объем распиловки по плану раскроя, м³/год.

Рассчитаем экономический эффект на 1000 м³:

$$V_{\text{доп}} = 2,3 \cdot 1000/100 = 23 \text{ мЗ}$$

$$Q_{\text{эк}} = 23 \cdot 100/57,7 = 39,86 \text{ мЗ/год}$$

$$\text{Э} = C_q = 60 \cdot 39,86 = 2391,6 \text{ руб}$$

Таким образом, экономический эффект на 1000 м³ составит 2391,6 руб., при средней стоимости 1 м³ сырья 60 руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Янушкевич А. А. Технология лесопильного производства / А. А. Янушкевич. – Минск: БГТУ, 2010. – 330 с.
2. Повышение эффективности лесного производства / Лесной журнал. – 2007. – №2. – С. 74–80.
3. Сортировка пиловочника перед распилом / Лесной журнал. – 2008. – №1. – С. 117–122.

УДК 684.4

А. Д. Маркевич

Науч. рук. ассистент А. И. Рябоконт

(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

КРИТЕРИИ ОТБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ ОБРАЗЦОВ МЕБЕЛИ

Мебельная промышленность одна из ведущих отраслей Республики Беларусь. Поэтому очень важно грамотно строить действия по развитию данной отрасли. Для этого, первоначально, необходимо выбирать наиболее перспективные проекты для производства.

Традиционно процесс отбора образцов мебели в большинстве случаев является неформализованным. Это часто приводит к негативным последствиям. В связи с этим актуально усовершенствование этого процесса с применением аналитических методов. Это позволит снизить риски принятия неэффективных решений за счет увеличения глубины и точности их проработки еще на этапе технического предложения.

Сущность отбора наиболее перспективных образцов мебели состоит в совпадении как можно большего количества критериев отбора. В таблице 1 представлены основные критерии отбора, по которым предлагается сравнивать проекты.

Таблица 1 – Перечень основных критериев отбора и их содержание

Наименование критерия	Содержание критерия
Соответствие развитию страны	Возможность совмещения стилистических особенностей объекта с ориентацией региона. Особенности воздействия на экологию региона.
Коммерческий успех нововведения.	Анализ соответствия потребностям рынка, оценка общей ёмкости. Оценка жизненного цикла продукции. Сравнение с аналогами и товарами-субститутами. Величина стартового капитала. Возможный объём реализации продукта. Универсальность при производстве. Обеспечение рынка сбыта. вероятность коммерческого успеха.
Научно-технические критерии	Обеспечение всеми ресурсами (научно-технического характера). Возможность разработки новой технологии производства. Возможность технической реализации. Наличие патента; проверка на патентную чистоту.
Финансовые критерии	Стоимость всего проекта. Внутренняя ставка доходности. Срок окупаемости. Коэффициент покрытия долга. Чистая текущая стоимость.
Производственные критерии.	Агрессивность всего процесса производства. Возможность обеспечения всеми необходимыми производственными ресурсами (мощность, площадь, персонал). Безопасность производства. Необходимая квалификация персонала. Учёт издержек. Возможность развития производства. Материалоёмкость, энергоёмкость.
Реализуемость проекта с учетом различных видов риска	Рассмотрение всех видов риска. Подбор возможных для реализации мероприятий по снижению рисков.

По итогу рассмотрения всех критериев отбора относительно образца мебельной промышленности делается заключение о целесообразности реализации данного проекта. Это исключает возможность нерациональных затрат инвестиционных ресурсов. За счёт этого снижаются риски, и повышается вероятность выбора наиболее перспективного проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационные проекты, критерии их отбора // <https://students-library.com/library/read/12440-innovacionnyye-proekty-i-kriterii-ih-otbora>.

Дата доступа: 08.05.2018.

2. Организационные мероприятия по снижению рисков // https://studwood.ru/773316/menedzhment/organizatsionnye_meropriyatiya_sni_zheniyu_riskov. Дата доступа: 10.05.2018.

УДК 336.77

Студ. А. С. Нестерович

Науч. рук. ст. преп. О. В. Батура

(Кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

СДЕЛКА КУПЛИ-ПРОДАЖИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КРЕДИТА

Актуальность ипотечного кредитования заключается в развитии долгосрочного ипотечного жилищного кредитования, что требует создания эффективно работающей системы обеспечения доступным по стоимости жильем граждан со средними доходами, основанной на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Сделка купли-продажи с привлечением ипотечного кредита – это залог прав на недвижимое (земельных участков, капитальных строений и др.) и другое имущество, которое законодательством приравнивается к недвижимости.

При ипотеке должник оставляет в своем владении и использовании недвижимое имущество, которое закладывается в банк, а кредитор (банк) в случае, если пользователь ипотеки не выполнит своих обязательств, получает право вернуть деньги за счет продажи заложенного имущества.

Ключевые элементы бизнес-процесса сделки купли-продажи с привлечением ипотечного кредита (далее БП) представлены на рисунке 1.

1 Этап. В роли контрагента в данном случае выступают риэлтерское агентство 1 и риэлтерское агентство 2 со стороны покупателя и продавца. Продавец квартиры является инициатором бизнес-процесса, решая продать квартиру, он начинает осуществлять сбор документов. Если покупатели квартиры имеются, происходит выбор покупателя, если нет продавец обращается в риэлтерское агентство. В риэлтерском агентстве проверяют документы, если они в порядке, составляется договор на риэлтерские услуги и агентство осуществляет поиск покупателей. Далее продавец осуществляет выбор покупателя.