

Российская академия наук  
Отделение экономики  
Вологодский научно-  
координационный центр  
Центрального экономико-  
математического института

Министерство образования  
Российской Федерации  
Вологодский государственный  
технический университет

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

Сборник научных работ

*Выпуск 2*

Вологда  
2001

ББК 65.05

Э 40

**Экономические исследования молодых ученых: Сборник научных работ. Вып.**  
/ Отв. редактор М. Ф. Сычев. — Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2001. — 132 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н. М. Ф. Сычев (отв. редактор), д.э.н., проф. А. П. Дороговцев (зам. редактора),  
д.э.н., проф. В. А. Ильин, к.э.н. А. А. Пашко, к.э.н. С. А. Клещ.

В сборнике помещены материалы конкурса научных работ и конференции молодых ученых и специалистов, проведенных в 2001 году Вологодским государственным техническим университетом и Вологодским научно-координационным центром Центрального экономико-математического института Российской академии наук в рамках реализации конкурсного гранта федеральной целевой программы «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки на 2001 год».

Авторами ряда работ, наряду с молодыми учеными, являются их научные руководители.

Сборник адресован студентам и аспирантам вузов, научным и практическим работникам экономического профиля.

ISBN 5-93299-030-9

© Вологодский научно-координационный  
центр ЦЭМИ РАН, 2001

© Вологодский государственный  
технический университет, 2001

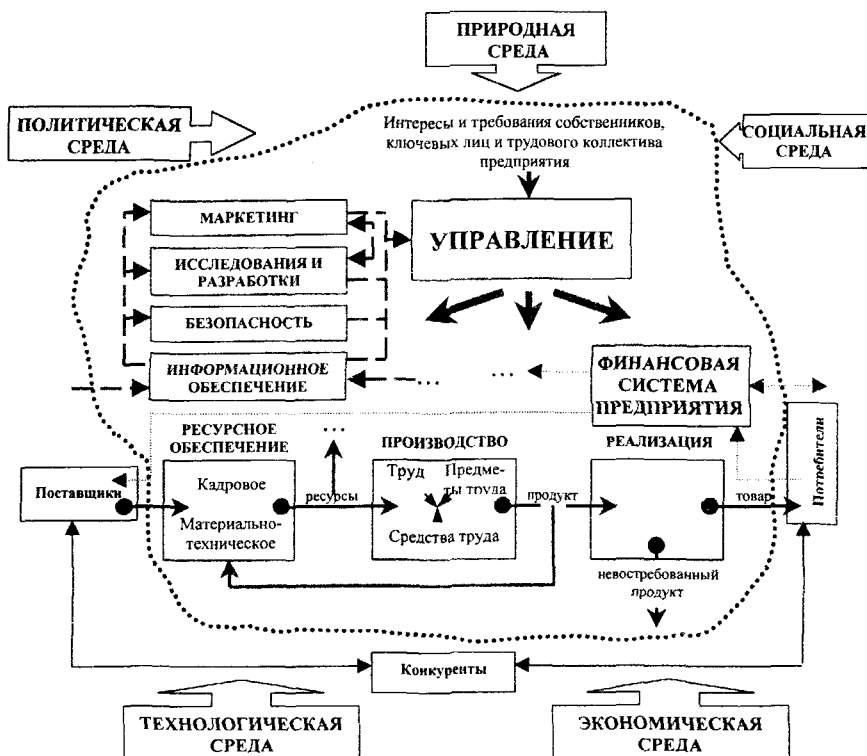
## **МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Большинство инструментальных средств стратегического планирования, применяемых ныне в отечественной практике, направлено прежде всего на качественное определение характера деятельности предприятия, будучи концептуальными моделями или набором общих советов и рекомендаций. Инструменты же, имеющие количественный характер, как правило, изолированно устанавливают параметры деятельности в рамках отдельных функциональных областей. Значительная роль при этом отводится мнению экспертов, а успешность согласования разработанных функциональных планов во многом зависит от опыта и управленческой интуиции высшего руководства. Такая ситуация не позволяет надлежащим образом определить воздействие принимаемых стратегических решений на весь комплекс деятельности предприятия, оценить варианты разрабатываемой стратегии и обосновать с позиции эффективности окончательный стратегический выбор.

Проводимые нами исследования являются попыткой решения указанной проблемы путем разработки модели стратегического планирования деятельности предприятия, позволяющей комплексно оценить цели и параметры разрабатываемой стратегии, а также установить их оптимальные значения.

Структура исследования имеет следующий вид: 1) схематическое представление основных элементов и существенных связей внутренней и внешней среды предприятия; 2) определение целевых критериев стратегического планирования; 3) количественное описание значимых характеристик внешней среды; 4) математическое выражение состояния внутренней среды и происходящих в ней процессов, а также их взаимосвязей с элементами внешней среды; 5) установление управляющих переменных, определяющих своим изменением переход к различным вариантам стратегии. Итогом исследования предполагается получение экономико-математической модели, в которой значимые реальные связи предприятия будут заменены математическими выражениями, что позволит на стадии разработки стратегии спрогнозировать и оценить результаты осуществления различных ее вариантов, а также выбрать наиболее оптимальный из них для последующей реализации.

В рамках исследования разработана структурная схема промышленного предприятия как объекта стратегического планирования, а также обоснованы общие целевые критерии стратегического планирования.



Схематическая модель деятельности промышленного предприятия

На схеме (рисунок) отдельными блоками в обобщенном виде отражаются все значимые виды хозяйственной активности. Взаимодействие между ними и с внешней средой осуществляется через движение материальных, финансовых и информационных потоков. Кроме этого, выделяются управляющие воздействия, представляющие особый вид передачи информации, предполагающий исполнение ее получателем определенных действий.

При составлении экономико-математической модели набор показателей и отношений между ними, характеризующих протекающие на предприятии процессы, предлагается формировать по следующим обобщенным направлениям: 1) технологический уровень; 2) состояние ресурсов; 3) конкурентоспособность товаров; 4) реализация продукции; 5) поведение на

рынке ресурсов; 6) финансовое состояние; 7) профессиональный уровень персонала; 8) состояние маркетинга; 9) состояние НИОКР; 10) уровень менеджмента; 11) информационное обеспечение; 12) состояние безопасности. Учитывая сложность полной формализации экономических процессов, значения некоторых показателей в модели могут определяться на основе экспертных методов.

Основными ограничениями деятельности предприятия в модели являются параметры внешней среды, а именно имеющие значение характеристики дальнего окружения и показатели состояния и динамики развития объектов ближнего окружения. Кроме них, существуют внутренние ограничения, включающие цели и требования, предъявляемые к характеру деятельности предприятия собственниками, ключевыми лицами и трудовым коллективом. Ограничения могут задаваться как количественно, так и качественно, предполагая в последнем случае безусловный или условный отказ от определенных действий.

Важнейшее значение для разрабатываемой модели имеют условия оптимизации. Целью существования предприятия как институциональной формы организации труда в рыночной экономике выступает получение дохода. Заинтересованными в этом лицами прежде всего являются собственники, участвующие в его капитале и разделяющие риск потери вложенных средств. В связи с этим главной целью стратегического планирования будет являться долгосрочное существование предприятия как источника дохода. Это предполагает не только безубыточность деятельности предприятия, но и получение дохода, уровень которого будет не меньше, чем при альтернативных способах вложения средств с учетом их надежности и удобства. Таким образом, критерием оптимизации будет максимизация чистого дохода на вложенный капитал ( $P_ч$ ):

$$P_ч = \frac{ЧП}{K} \rightarrow \max,$$

где: ЧП – прибыль, остающаяся в распоряжении собственников;

K – размер капитала, в зависимости от особенностей учета определяемый по стоимости чистых активов, котировке акций или рыночной стоимости предприятия.

$$P_ч \geq P_{Альт} + \sum_{i=1}^n S_{Комп_i},$$

где:  $P_{Альт}$  – норма доходности на капитал по альтернативному (наилучшему) варианту вложения средств (за эталон можно принять размещение средств на банковском депозите);

$\sum_{i=1}^n S_{Комп_i}$  – общая сумма наценок, учитывающая преимущества надежности и удобства альтернативного способа размещения средств, в частности: премии за повышенный риск и пониженный уровень ликвидности, компенсация за вызываемые неудобства (определяется собственниками и соответствует их чувствительности к данным различиям).

Вместе с тем, долгосрочное функционирование предприятия предполагает устранение прямых угроз его существованию, выражающееся прежде всего в ограничениях, накладываемых на осуществляемую деятельность, среди которых можно выделить:

- Политико-правовые, поскольку в случае несоответствия осуществляемой деятельности законодательству или интересам государства она может быть прекращена.

- Социальные, так как социально неэтичное поведение может значительно ухудшить деятельность предприятия вплоть до ее прекращения (например, вследствие бойкотирования продукции покупателями).

- Финансовую устойчивость, предполагающую соответствие обязательств предприятия стоимости его активов, исключающее возможность банкротства:

$$\sum_{i=1}^n A_i \geq \sum_{j=1}^m Об_j ,$$

где  $A_i$  и  $Об_j$  – размер  $i$ -го вида имущества и  $j$ -го вида обязательств соответственно.

- Налоговую дисциплину, заключающуюся в надлежащем выполнении налоговых обязательств во избежание преследования со стороны государства:

$$\Pi_B \geq ЧП_{\min} + \sum_{i=1}^n N_i ,$$

где  $\Pi_B$  – размер валовой прибыли предприятия;

$ЧП_{\min}$  – минимально допустимый размер чистой прибыли соответствующий минимальному значению  $P_4$  ;

$\sum_{i=1}^n N_i$  – сумма налоговых платежей с дохода предприятия по  $n$  видам налогов.

- Справедливое отношение к персоналу, выраженное в достойной оплате труда (ЗП) и во внимании к социальному развитию коллектива и обеспечивающее добросовестный труд рабочих и служащих. Минимальный размер оплаты труда ( $ЗП_{\min}$ ) должен обеспечивать прожиточный минимум семьи работника, а также быть не ниже, чем средний уровень заработной платы с учетом различий в условиях труда и состоянии социальной сферы на предприятии.

Состав и содержание приводимых ограничений принимают конкретный характер в зависимости от особенностей деятельности предприятия. Кроме этого, дополнительно могут применяться частные ограничения, связанные с особыми индивидуальными чертами предприятия, в том числе выражающие интересы лиц, способных определять судьбу предприятия. Задача конкретизации системы ограничений решается собственниками с привлечением в случае необходимости экспертов.

Помимо приведенных ограничений, отражающих цели и принципы деятельности предприятия, существующие экономические условия, в свою

очередь, определяют максимальный объем получаемой прибыли в зависимости от емкости рынка сбыта ( $E_{\max}$ ).

Таким образом, общие целевые условия постановки оптимизационной задачи в рамках разрабатываемой модели сводятся к следующему виду:

$$P_{\text{ч}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} - \sum_{i=1}^n N_i - \sum_{j=1}^m C_{p_j} - \sum_{k=1}^p \mathcal{Q}_{o_k}}{K} \rightarrow \max,$$

$$\left\{ \begin{array}{l} P_{\text{ч}} \geq P_{\text{Альт}} + \sum_{i=1}^n S_{\text{Комп}_i}, \\ \sum_{i=1}^n A_i \geq \sum_{j=1}^m \text{Об}_j, \\ \text{ЗП} \geq \text{ЗП}_{\min}, \\ \text{Пв} \leq E_{\max}, \end{array} \right.$$

где  $\sum_{j=1}^m C_{p_j}$  – необходимый размер фонда социального развития, предполагающий реализацию  $m$  мероприятий;

$\sum_{k=1}^p \mathcal{Q}_{o_k}$  – сумма отвлечения прибыли, задаваемая  $p$  условиями конкретной ситуации на предприятии, в том числе интересами отдельных лиц и дополнительными обязательствами.

Дальнейшим развитием проводимых исследований предполагается формализация характеристик внешней и внутренней среды и существующих зависимостей между их элементами, а также установление управляющих переменных, отражающих содержание разрабатываемой стратегии.

Практическое значение предлагаемой модели заключается в ее способности оценить эффективность стратегии, достижимость установленных в ней целей и их соответствие назначению предприятия. В то же время с помощью данной модели возможно последовательное формирование стратегии, сопровождаемое количественной оценкой результатов планируемой деятельности и установлением оптимальных значений ключевых параметров.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ «СЕВЕРСТАЛИ» НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Для достижения конкурентоспособности фирма должна вести работу во всех направлениях, улучшая не только качество продукции и совершенствуя технологии, но и разрабатывая необходимые для эффективной деятельности формы управления и создавая имидж фирмы, который рекомендовал бы ее как надежного партнера и серьезного конкурента. Именно такой работой занимается ОАО «Северсталь» с целью занять прочное положение не только на внутреннем, но и на мировом рынке.

В этом процессе любая компания проходит ряд этапов: этап торговли на внутреннем рынке, международный этап, этапы мультинациональный и глобального масштаба. ОАО «Северсталь» из тех компаний, стратегия и действия которых направлены на переход с международного этапа на мультинациональный. Если многие фирмы, находящиеся на второй «ступени», занимаются просто продажами сами и (или) через посредников, то на мультинациональном этапе маркетинговые и производственные мощности компании размещаются в разных странах мира, более 30% объема продаж приходится на поставки в другие государства. Фирмой именно такого уровня стремится быть «Северсталь».

Это предприятие по-прежнему входит в двадцатку крупнейших производителей стали в мире. По данным ежегодного обзора результатов деятельности основных компаний, проводимого Международным институтом чугуна и стали совместно с журналом «Metal Bulletin», ОАО «Северсталь» по итогам 2000 г. занимает 18-е место. Объем отгруженного на экспорт проката составил 4,352 млн тонн. Доля ОАО «Северсталь» в российском экспорте проката составила 17%.

Реализуя свою продукцию, фирма наметила перспективное направление во внешнеэкономической деятельности – уход от посредников, установление прямых контактов с конечными потребителями металлопродукции. С целью повышения эффективности экспортных операций в 1999 г. в Австрии была образована дочерняя компания «СеверстальТренд», занимающаяся созданием собственной сбытовой сети. Компания занимается



поиском, развитием и обслуживанием ключевых потребителей продукции всех предприятий холдинга. К тому же она проводит поиск фирм для сотрудничества в целях модернизации производства ОАО «Северсталь» и повышения эффективности его хозяйственной деятельности. В настоящее время «СеверстальТренд» выделена в отдельную фирму под названием «NOVA STEEL AG».

Следуя времени, ОАО «Северсталь» широко использует Интернет-технологии. Не останавливаясь на создании собственного сайта, «Северсталь» подписало меморандум о взаимопонимании с альянсом, в который входят компании DUFERCO, SAMSUNG, GARDILL STEEL, ARBED. Череповецкие металлурги получили доступ к крупнейшей в мире электронной площадке по торговле металлом и взяли на себя обязательства по обеспечению определенных объемов продаж через эту площадку. В отличие от уже существующей площадки METALSTEEL, которая основана на развитии интеграции систем и сближении покупателя и продавца, позволяя резко уменьшить стоимость общения.

Для сохранения своих позиций персонал компании активно занимается технологическими и управленческими аспектами деятельности. Для этих целей ОАО «Северсталь» взаимодействует с иностранной консалтинговой фирмой «McKinsey&Co», вводя программу ТОП, направленную на оптимизацию производства на всех уровнях, контроль качества самими работниками с начальной стадии производства и повышении заинтересованности каждого рабочего в результатах труда. Начав перестройку процесса управления сверху, предприятие постепенно подключает все новые и новые уровни, достигая рабочих мест.

«Северсталь» непрерывно занимается поиском и обучением менеджеров, которые будут отвечать современным требованиям к деятельности компании на мировом рынке. Отдел кадров проводит отбор наиболее способных студентов вузов Москвы, Санкт-Петербурга и Череповца для дальнейшей работы на предприятии, устраивает конференции для молодых специалистов, имеющих свои разработки. При «Северстали» создан институт повышения квалификации кадров. Многие специалисты предприятия учатся в вузах России и за границей, стажировются в лучших фирмах Европы.

Понятие качества в настоящее время не ограничивается только качеством продукции. Все большее значение играет качество сервиса, одним из главных показателей которого на «Северстали» является скорость заключения и обеспечения контрактов необходимой документацией. Так, анализируя все формы расчетов, специалисты предприятия пришли к выводу,

что при заключении договора на основе аккредитива необходимо собрать большее количество документов, что замедляет подписание контракта, а следовательно, ухудшает обслуживание клиента. Поэтому на предприятии разработана система, которая позволяет сократить время на подписание контракта с месяца до недели. Оценкой и всесторонним анализом контракта и фирмы, с которой он заключается, занимаются несколько групп специалистов. Ускоряя заключение сделок, а значит, улучшая сервис, ОАО «Северсталь» работает в соответствии с мировыми стандартами.

На «Северстали», как и на другом любом предприятии, выходящем на мультинациональный уровень, существует множество проблем, которые требуют своего решения, – это и улучшение качества продукции, «воспитание» на предприятии ТОП-менеджеров, расширение применения Internet, создание внутренней информационной сети, связывающей все подразделения и отделы в единое целое. Руководство предприятия осознает необходимость постоянных перемен и пытается решить свои проблемы для достижения намеченных результатов.

---

*А. В. Зарубин, А. А. Пашко*

## **СТРАТЕГИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Производственная стратегия предприятия в рыночной экономике осуществляется преимущественно в четких направлениях. Это: увеличение продажи выпускаемой продукции на существующих рынках; разработка новых видов продукции; расширение рынков сбыта и диверсификация производственно-сбытовой деятельности.

Примером осуществления такой стратегии производства является закрытое акционерное общество «Вологодский молочный комбинат».

С началом осуществления экономической реформы комбинат стал испытывать большие трудности в сырьевом обеспечении. Вместе с сокращением объемов производства сельскими товаропроизводителями в полную силу заявила о себе достаточно серьезная конкуренция со стороны таких фирм, как акционерные общества «Северное молоко» и «Сухонский молочно-консервный комбинат», учебно-опытный завод Вологодской молочно-хозяйственной академии им. Н.В. Верещагина. Рынок молочных продовольственных товаров г. Вологды стал наполняться продукцией молочных заводов многих районов области и соседних областей. Встала задача не только сохранить производство, но сохранить и завоевать рынок сбыта.

В этом направлении на комбинате за последние годы сделано многое.

Во-первых, было значительно повышено качество традиционной продукции предприятия – пастеризованного топленого молока, сметаны, сливок. Для этого произведена реконструкция всех цехов, усовершенствована технология, проведена сертификация продукции. Специалисты предприятия активно осваивают новые производственные линии по очистке, сепарированию, высокотемпературной обработке молока, охлаждению молока.

Во-вторых, организован и обеспечен выпуск новых видов молочных изделий, таких, как йогурт-десерт, десерт сливочно-шоколадный, сырки глазированные, масса «Особая», паста творожная сладкая с джемом, биокефир. В 1994 г. начато производство сыров, и к настоящему времени эта продукция уже прочно заняла свою нишу на рынке.

В-третьих, улучшилась упаковка выпускаемой продукции. Произведена реконструкция цеха розлива, после чего (а до этого продукция разливалась в стеклянные бутылки, бумажные пакеты и пленку) появились современные линии «тетра-рекс» шведской компании «Тетра-пак».

В-четвертых, значительно усилились маркетинговая и экономическая службы предприятия.

Экономический мониторинг, проведенный на предприятии, показал, что несмотря на номинальный рост доходов населения, потребительский спрос растет медленно. Покупатели больше приобретают те продукты, которые наряду с пищевой ценностью обладают качествами, способствующими профилактике заболеваний, укреплению здоровья (кефир, биокефир, ацидофилин, пахта, десерт сливочно-шоколадный, йогурты и др.). Эти продукты в семейных рационах стали предпочтительными.

Учитывая указанные тенденции, комбинат постоянно увеличивает выпуск продукции, пользующейся повышенным спросом.

Все это позволило коллективу предприятия добиться решения очень важных задач. За 1998 – 1999 гг. произошло повышение производительности труда работников в 1,9 раза, обеспечен рост среднемесячной заработной платы на 34,8% и объема прибыли – в 1,95 раза.

В 2000 году значения всех показателей производственно-финансовой деятельности предприятия возросли (выпуск продукции – на 15%, заработная плата – на 10%, балансовая прибыль – в 1,5 раза). Объемы поставки молочных изделий в Москву, Санкт-Петербург имеют тенденцию роста. Начал завоевываться рынок продовольственных товаров в Ярославле и Иваново.

Таким образом, опыт работы ЗАО «Вологодский молочный комбинат» показывает, что разработка и реализация стратегической политики промышленного предприятия обеспечивает в рыночных условиях решение сложных задач повышения эффективности производства.

## КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ СКВАЖИН

Несмотря на длительную практику интенсификации добычи нефти за счет применения технико-технологических мероприятий и большое число опубликованных работ, посвященных их экономической оценке, в настоящее время многие методические вопросы в этой области еще не решены. В лучшем случае экономическая эффективность проведения мероприятий по восстановлению производительности скважин оценивается экономией эксплуатационных затрат, связанных с получением дополнительной нефти.

Нередко сравниваются не реальные, а приведенные условно-расчетные варианты, что приводит к серьезным искажениям в расчетах и принятию ошибочных решений относительно их эффективности.

Характерной особенностью мероприятий по восстановлению производительности скважин является временной лаг между началом осуществления мероприятия ( $t_0$ ) и моментом начала получения дохода, соответствующий межремонтному периоду скважин ( $t_{кр}$ ). Поэтому очевидно, что все экономические показатели реализации мероприятий, направленных на восстановление производительности скважин, в будущем должны быть откорректированы с учетом снижения ценности денежных ресурсов по мере увеличения периода ( $t_0-t_{кр}$ ).

Мы предлагаем использовать такие рыночные критерии, как чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности и окупаемость затрат.

Основным критерием оценки, по нашему мнению, должен быть чистый дисконтированный доход (ЧДД), который при равных инвестициях служит предпосылкой для локальных экономических расчетов, учитывает распределение и масштаб денежных потоков в течение всего периода действия технологического эффекта ( $t_0-t_{кр}$ ):

$$\text{ЧДД} = \sum_{t_0}^{t_{кр}} \frac{\text{ДП}_t}{(1+r)^t} - Z_m, \quad (1)$$

где  $\text{ДП}_t$  – денежные поступления в течение рассматриваемого периода действия технологического эффекта мероприятия ( $t_0-t_{кр}$ ), тыс.руб;

$$\sum_{t_0=1}^t \frac{ДП_t}{(1+r)^t} - \text{общая накопленная величина дисконтированных поступлений в}$$

течение рассматриваемого периода действия технологического эффекта от применения мероприятий по восстановлению производительности на скважинах, тыс. руб.;

$Z_m$  – инвестиционные издержки в новую технологию или затраты на проведение мероприятий за счет средств, предназначенных на капитальный ремонт, тыс. руб.

В случае применения мероприятий по восстановлению производительности скважин логика критерия ЧДД такова, что даже в случае выбора варианта с ЧДД=0 объемы производства возрастают, что приводит к расширению границ экономической целесообразности эксплуатации скважин за счет снижения экономически предельного дебита.

Критерий индекса доходности (ИД) характеризует доход на единицу затрат. Критерий ИД предпочтителен, когда необходимо упорядочить проводимые независимые мероприятия для создания оптимального портфеля проектов по восстановлению производительности скважин в случае ограниченности сверху общего объема инвестирования на проведение мероприятий. В случае проведения мероприятий за счет затрат, предназначенных на капитальный ремонт, данный критерий имеет смысл только в том случае, если эти затраты выделяются из суммы текущих затрат. Логика критерия внутренней нормы доходности (ВНД) следующая: он показывает максимальный уровень затрат, который может ассоциироваться с данным технологическим мероприятием, т.е. если  $r > \text{ВНД}$ , то такое мероприятие может быть выполнено только в убыток.

Логика критерия окупаемости затрат, необходимых для проведения мероприятий по восстановлению производительности скважин, заключается в том, что он показывает продолжительность времени, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтируемых на момент осуществления инвестиций ( $t$ ), предназначенных на капитальный ремонт скважин для улучшения их производительности (ЧД<sub>м</sub>), равна сумме этих инвестиций в виде затрат на проведение мероприятий ( $Z_m$ ):

$$\sum_{t_0=1}^t \frac{ЧД_m}{(1+r)^t} = Z_m. \quad (2)$$

Так как этот показатель не учитывает весь период функционирования инвестиций и на него не влияет вся отдача, которая лежит за пределами окупаемости затрат, он может использоваться как дополнительный критерий в виде ограничения принятия решения о целесообразности осуществления мероприятий по восстановлению производительности скважин.

Отражение рассматриваемых критериев в стремлении к максимальному превышению совокупных результатов над совокупными затратами при заданных ограничениях по периоду воздействия каждого из проводимых мероприятий происходит на фоне изменения экономически предельного дебита и обводненности продукции. В этой связи вводится дополнительный критерий оценки: соотношение фактического дебита и экономически предельного дебита. В пользу выбора этого критерия говорит то, что он позволяет увязать затраты с показателями технологической эффективности и отражает целесообразность дальнейшей эксплуатации скважины после достижения минимума затрат, связанных с осуществлением мероприятий по восстановлению производительности скважин.

Исходная предпосылка при проведении мероприятий по восстановлению производительности скважины состоит в том, что извлекаемая нефть после ее реализации может возместить затраты не только за счет прибыли, но и за счет постоянных затрат в соответствии с теорией маржинальной прибыли.

В отличие от традиционной схемы расчета прибыли понятие маржинальной прибыли (МП) представляет собой разность между выручкой от продажи нефти (В) и переменными затратами (Зпер). Применяется для нестандартных решений, таких, как выявление затрат, являющихся значимыми для данного решения. При этом учитывается, насколько следует снижать затраты или увеличивать выручку, чтобы в случае падения добычи нефти получить прибыль или хотя бы покрыть постоянные затраты (Зпост).

Отсюда условие целесообразности применения технологии по восстановлению производительности скважин можно задать следующим образом:

$$МП = (В - Зпер) * Q_n - Зпост - З_m. \quad (3)$$

После преобразования:

$$МП + Зпост + З_m = (В - Зпер) * Q_n. \quad (4)$$

Тем самым, технология по восстановлению производительности скважин может быть эффективна даже в случае  $МП=0$ , когда покрываются постоянные затраты и затраты на осуществление мероприятия.

Дополнительно рекомендуемый критерий – точка безубыточности, которая позволяет увязывать прибыль и затраты с изменением объема добычи в результате применения мероприятия. При этом соотношение постоянных и переменных затрат оказывает основное влияние на критический объем добычи ( $Q_{кр}$ ), соответствующей пределу безубыточности, определяемый из условия равенства выручки от продажи нефти суммарным затратам на ее извлечение.

$$Q_{кр} * Ц = З_{пер} * Q_{кр} + З_{пост} + З_{м}, \quad (5)$$

где  $Ц$  – цена 1 т добытой нефти, тыс. руб/т;  
 $З_{пост}$  – постоянные затраты, тыс. руб;  
 $З_{пер}$  – переменные затраты на 1 тонну нефти, тыс. руб/т;  
 $З_{м}$  – дополнительные затраты на проведение мероприятий по восстановлению производительности скважин, тыс. руб.

Из формулы 5 получаем зависимость для критического объема:

$$Q_{кр} = \frac{З_{пост} + З_{м}}{Ц - З_{пер}} \quad (6)$$

Изучение взаимосвязи постоянных и переменных затрат, чистой прибыли и объемов добычи по каждому из мероприятий расширяет возможности руководства нефтяной компании в принятии оптимальных решений в области планирования технико-технологических мероприятий и проведения капитальных ремонтов на скважинах, возвращаемых из бездействия.



## **ОПТИМИЗАЦИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ТАРИФОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ**

Технико-технологическое состояние коммунальной энергетики в последние годы характеризуется нарастанием негативных явлений. В муниципальных предприятиях электрических и тепловых сетей районных центров Вологодской области износ электрических сетей достигает 80%. В тяжелом состоянии находятся и тепловые сети, их фактический физический износ значительно превышает нормативный.

В результате снижается надежность, безопасность и эффективность энергоснабжения. Недостаточность средств, вкладываемых в развитие электрических и тепловых сетей и генерирующих мощностей, создает угрозу ограничений в удовлетворении растущего спроса на электроэнергию и тепло уже в ближайшие годы.

Названные причины тяжелого состояния предприятий коммунальной энергетики в качестве первоочередного выдвигают требование улучшения их финансового состояния.

Здесь теоретически возможно несколько вариантов.

Одним из них является приватизация предприятий и переход к новой форме собственности. Но такой подход противоречит антимонопольному законодательству, приведет к лавинообразному росту тарифов и не отвечает интересам энергобезопасности территории.

Другой возможный вариант – крупные инвестиции в отрасль. Однако в настоящее время трудно ожидать значительных государственных инвестиций на масштабную реконструкцию. Иностранцев и российских частных инвесторов удерживает высокий риск вложений, низкая окупаемость, нормативно-правовая неопределенность.

Третий путь в настоящий момент представляется самым приемлемым – это постепенное (но не медленное) доведение тарифной и платежной политики до уровня, обеспечивающего рентабельную работу коммунальной энергетики при неизменном состоянии прав собственности. Другими словами, предприятия коммунальной энергетики нуждаются в более значительных средствах на развитие и техническое перевооружение за счет прибыли. Тарифы должны строиться с учетом влияния инфляционных и прочих макроэкономических процессов, для чего должен быть более высоким уровень нормативной рентабельности при существующей норме капитализации прибыли. Кроме того, необходимо дополнительное внимание к той части прибыли, которая направляется в фонд накопления предприятия.

Увеличение нормы капитализации прибыли позволяет увеличивать средства на развитие производства без значительного повышения уровня нормативной рентабельности.

Совсем иные приоритеты у потребителей тепла и электроэнергии. Их интересам отвечают минимальные ставки тарифа на потребляемые электроэнергию и тепло. Частично сгладить эту проблему призван механизм дотаций, но он эффективен только в узком диапазоне варьирования тарифной ставки, так как за пределами этого диапазона сумма дотаций растет более быстрыми темпами, чем эффект от повышения платы за услуги. Еще одним возможным решением для потребителей является установка счетчиков потребления тепла. Однако установка таких приборов требует значительных денежных затрат, и коммунально-бытовой потребитель не в силах в одиночку решить эту проблему.

Короче говоря, оптимизация нормативной рентабельности производственной продукции и нормы капитализации прибыли, определяющие ставки тарифа на электроэнергию и тепло, отвечают и интересам потребителей.

В целях оптимизации уровня рентабельности и тарифа нами предложено использовать имитационную модель энергопредприятия, позволяющую выполнять варианты расчеты.

Исходная информация формируется в виде блочной структуры с учетом принципа дисконтирования – уменьшения значимости более ранней информации, то есть информация за последний год является более ценной.

Первый блок основных прогнозных макроэкономических показателей включает показатели инфляции и изменения в энергопотреблении. Динамика инфляционных процессов учитывается с применением нескольких прогнозных региональных индексов инфляции, задаваемых в виде функций динамики: индекса роста потребительских цен, индекса роста цен на топливо, отраслевого прогнозного темпа инфляции. Использование нескольких индексов связано с различной вариацией отдельных составляющих затрат во времени. В базовом варианте модели используются наиболее вероятные значения индексов, полученных на базе основных показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации, скорректированных для экономической ситуации в Вологодской области.

Изменение потребления энергии задается в виде прогноза темпа роста электро- и теплотребления с учетом фактического развития региона и существующего резерва мощности.

Второй блок исходной информации отражает работу предприятия. Требуемая исходная информация по предприятию представляется раздельно по каждому виду энергии за три года, предшествующих расчетному.

Она формируется на основе отчетных материалов предприятий и содержит:

— структуру и стоимость основных производственных фондов, которые рассматриваются в стоимостном выражении и в условных единицах;

— затраты на производство и транспорт тепла и электроэнергии, и учитывающиеся в соответствии с типовой структурой затрат;

— численность персонала, занятого в производстве и обслуживании, принимается на уровне фактически сложившейся (или нормативной) при неизменной по шагам расчета структуре кадров предприятия;

— полезный отпуск тепла и электроэнергии, доля потерь энергии.

Третий блок исходных данных – фискальный – устанавливает перечень уплачиваемых налогов и сборов предприятиями коммунальной энергетики.

Весь пакет исходных данных формирует исходную расчетную таблицу имитационной модели. Затем формируются прогнозные таблицы в текущих и прогнозных ценах, где прослеживаются в динамике изменения каждого из экономических показателей деятельности предприятия коммунальной энергетики с учетом влияния макроэкономического окружения.

Определение уровня рентабельности и расчет тарифа ведется согласно принципу обеспечения полного возмещения обоснованных материальных затрат. Они включают необходимые текущие затраты по содержанию и обслуживанию сетей, стоимость покупной энергии, покрытие финансовых издержек, выплату налогов, амортизационных отчислений и отчислений для образования иных специальных средств энергоснабжающей организации, начисления дивидендов по акциям и формирования необходимого объема чистой прибыли для осуществления производственных и социальных программ. Расчет изменений в динамике по статьям затрат неодинаков, что следует из взаимосвязей с другими показателями имитационной модели и различиями в темпах инфляции по статьям затрат.

Необходимый уровень рентабельности и тарифов поставляемой энергии вычисляется при использовании специального макроса в итерационном режиме при заданной норме капитализации прибыли поочередно для следующих условий:

— обеспечения неотрицательности прироста основных производственных фондов в условных единицах;

— обеспечения необходимого темпа прироста основных производственных фондов в соответствии с выбранными стратегиями обновления;

— обеспечения достижения заданного уровня износа основных производственных фондов к определенному периоду (обычно горизонту расчета).

Норма капитализации прибыли задается дискретно, крайними ее значениями являются: существующее значение, находящееся в среднем на уровне 25%, и считающееся оптимальным в западных странах – 70%.

После вариантного вычисления нормативного уровня рентабельности и тарифа встает вопрос об оптимизации ставки тарифа с позиций произво-

дителя и потребителя. Оптимальная ставка тарифа на тепло и электроэнергию может быть определена с использованием принципа компромисса для заинтересованных сторон. Принцип компромисса заключается в определении оптимальной ставки тарифа на основе полученных вариантных значений с учетом весовых коэффициентов для каждого из них:

$$optb_i = \alpha_i \cdot bp_i + \beta_i \cdot bc_i, \quad \alpha_i + \beta_i = 1$$

где  $bp_i$  – тарифная ставка, соответствующая интересам предприятия;

$bc_i$  – тарифная ставка, соответствующая интересам потребителя;

$\alpha_i, \beta_i$  – весовые коэффициенты, соответственно, для предприятия и потребителя.

В качестве лица, принимающего решение, выступает региональная энергетическая комиссия, представляющая государственные интересы. Следовательно, значения  $\alpha_i$  и  $\beta_i$  должны приниматься региональной энергетической комиссией в зависимости от экономической ситуации в региональной энергетике и социальных возможностей общества. Если энергопредприятие находится в тяжелом экономическом положении, то целесообразно установить  $\alpha_i > \beta_i$ , если социально-экономическая ситуация в муниципальном образовании оценивается как более тяжелая, то  $\alpha_i < \beta_i$ .

Таким образом определяются оптимальные тарифные ставки, соответствующие наиболее вероятному состоянию среды. Однако процесс поиска оптимума усложняется, когда необходимо дополнительно учесть диапазон возможного изменения параметров макроэкономического окружения. В этом случае могут быть получены векторы значений тарифных ставок, изменяющихся соответственно состоянию среды.

Используя возможность изменения параметров функций динамики макроэкономических показателей, рассматривается их влияние на прогнозируемый уровень рентабельности. Возможный диапазон изменения параметров прогнозного фона устанавливается методом экспертной оценки. Экспертно оценивается вероятность возможных состояний среды по каждому из индексов. Зная диапазон возможных состояний среды с учетом их вероятности, можно рассчитать векторы выходных характеристик для всех возможных состояний среды. Сложность заключается в том, что при одновременном изменении нескольких параметров макроэкономического окружения лавинообразно растет количество возможных состояний среды. С позиции решаемой задачи из всех значений диапазона варьирования макроэкономических показателей наибольший интерес представляют их крайние значения, что позволяет упростить задачу. В соответствии с методом экспертных оценок устанавливаются обобщенные наиболее вероятные минимальные и максимальные значения по каждому из индексов. Подставив их в модель, получим значения ставок тарифа, соответствующие наиболее вероятным крайним значениям состояний среды по годам расчетного периода.

Отсюда, можно выделить, помимо наиболее вероятного прогноза ставки тарифа, также оптимистический и пессимистический прогнозы с

позиций обеих сторон – производителя и потребителя. При этом пессимистический прогноз тарифа для производителя определяется по миниминному критерию; оптимистический – по максимаксному, поскольку производитель заинтересован в увеличении тарифа:

$$bp_{i\text{ pes}} = \min_k \min_z b_{ikz}, \quad bp_{i\text{ opt}} = \max_k \max_z b_{ikz},$$

где  $b_{ikz}$  – прогнозный уровень ставки тарифа  $i$ -го периода при  $k$ -м состоянии макроэкономического окружения и  $z$ -й стратегии обновления основных производственных фондов на предприятии производителя.

С позиции потребителя, наоборот, пессимистический прогноз определяется по максимаксному критерию; оптимистический – по миниминному, поскольку потребитель заинтересован в снижении тарифа.

Предлагаемая методика с использованием имитационной модели предприятия коммунальной энергетики позволяет при обоснованности затрат оперативно управлять тарифами на электроэнергию и тепло и планировать их на перспективу в соответствии с принятой стратегией развития предприятия. В таком случае предприятия, ознакомленные с прогнозными значениями тарифа на ближайшую перспективу, смогут не только выполнять аварийные ремонты, но и планировать работы по ремонту и обновлению основных производственных фондов.

## ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ НАКЛАДНЫМИ РАСХОДАМИ В НЕФТЕГАЗОДОБЫЧЕ

Распределение накладных расходов – это достаточно сложная задача, учитывающая особенности производственного процесса и затраты в нем.

Цель распределения накладных расходов с учетом этих особенностей – не абсолютная точность, а справедливое распределение затрат для увеличения эффективности, в данном случае, нефтегазового производства.

Важнейшим моментом технологии управления накладными расходами является:

- выявление центров издержек для правильного распределения затрат;
- выбор базы распределения затрат.

В соответствии с зарубежной методологией, проведено распределение накладных расходов по центрам издержек, в качестве которых выбраны цеха основного и вспомогательного производства нефтегазодобывающего управления (НГДУ) [рис.1].

Как видно из разработанного алгоритма, распределение накладных расходов в НГДУ осуществляется в два этапа.

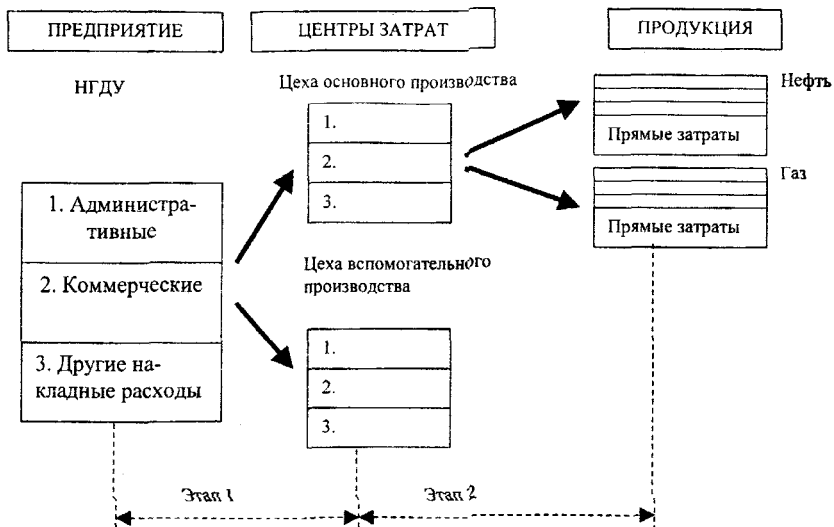
На первом этапе все издержки относятся на производственные центры издержек. Этот процесс состоит из двух шагов, представленных на рис. 2.

К цехам основного производства относятся: нефтепромыслы (НП), цех поддержания пластового давления (ППД), цех по подготовке и перекачке нефти (ППН).

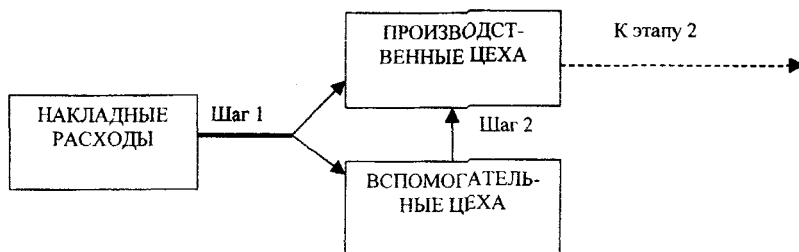
К цехам вспомогательного производства относятся: цех прокатно-ремонтного эксплуатационного оборудования (ЦПРЭО), цех автоматизации производства (ЦАП), прокатно-ремонтный цех энергетического оборудования и электроснабжения (ПРЦЭЭ), цех научно-исследовательских и производственных работ (ЦНИПР), цеха капитального и подземного ремонтов (КРС и ПРС) и цех пароводоснабжения (ПВС).

На втором этапе все расходы вспомогательных цехов относятся только на производственные цеха. И здесь важно правильно выбрать базу распределения затрат, которая должна учитывать следующее:

- связь с рассматриваемыми издержками, то есть с реально используемыми ресурсами;
- соответствие условиям нормальной работы;
- особенность задач управления затратами и возможность влияния на выбор решения.



**Рис. 1. Технология распределения накладных расходов по центрам издержек НГДУ**



**Рис. 2. Первый этап распределения накладных расходов в НГДУ**

В табл. 1 приведены основные базы распределения затрат, используемые в зарубежной практике.

При выборе базы распределения нами были учтены отечественная практика и особенности нефтегазодобывающего производства.

Анализ показал, что обычная в России практика распределять накладные расходы пропорционально оплате труда вносит искажения в издержки на продукцию, учитывая малую долю труда и высокий уровень накладных расходов. В калькуляции себестоимости нефтегазодобычи они составляют 20,6%.

Базы распределения затрат в зарубежной практике и их характеристика

База распределения	Анализ базы
Оплата труда	<ul style="list-style-type: none"> <li>• приемлема при высокой трудоемкости процессов, малой доле накладных расходов в общих издержках и узком спектре продукции;</li> <li>• не приемлема при малой доле труда (10%) и высокой доле накладных расходов (30% и более)</li> </ul>
Основные фонды (амортизация)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оправдана в капиталоемких отраслях, таких, как нефтегазодобыча;</li> <li>• приемлема для некоторых видов накладных расходов, зачастую связанных с производственными объектами;</li> <li>• не приемлема для некапиталоемких отраслей и при накладных расходах, зависящих от численности персонала</li> </ul>
Выручка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• приемлема, так как улучшает только лучшую продукцию;</li> <li>• не дает представления об образовании издержек;</li> <li>• понижает стимул к увеличению сбыта</li> </ul>
Электрическая энергия	<ul style="list-style-type: none"> <li>• годится только в случае непригодности других баз, связанных с производственными процессами (при избытке кадров в некоторых подразделениях, если для производства различной продукции используется множество различных видов оборудования), – тогда они становятся единственным способом оценки используемых ресурсов</li> </ul>

Использование «выручки» часто ущемляет продукцию с высокой стоимостью закупаемых компонентов, что характерно для нефтегазодобычи.

Хорошей базой для распределения накладных расходов российских предприятий является также сочетание затрат на оборудование и оплату труда производственных рабочих. Однако при этом надо иметь в виду особенности производства. В силу сложившихся условий, в НГДУ основная доля оборудования изношена и мала доля заработной платы в себестоимости.

Кроме того, были учтены две серьезные проблемы при разработке фактических ставок накладных расходов в нефтегазодобыче:

1. Сроки получения информации о фактических ставках накладных расходов не совпадают по времени с производственным процессом и реализацией продукции.

2. Многие статьи накладных расходов остаются постоянными, в то время как объем добычи нефти и газа и цена на них могут колебаться от месяца к месяцу.

В табл. 2 приведены результаты расчетов распределения накладных расходов для НГДУ различными методами.



Таблица 2

## Распределение накладных расходов в НГДУ различными методами

Производственные подразделения	Метод распределения									
	по заработной плате		по количеству произведенной продукции		по амортизации		по прямым затратам		по электроэнергии	
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу
Общая величина накладных расходов	11352	100	11352	100	11352	100	11352	100	11352	100
Ставка	3,41		42,36		1,37		0,31		1,85	
НП-1	533,8	5	2435,0	21	1322,0	12	1291,7	11	1828,8	16
НП-2	435,6	4	2171,9	19	996,9	9	1052,7	9	1221,2	11
НП-3	574,7	5	2366,1	21	1878,5	17	1372,6	12	1536,9	14
НП-4	392,7	3	2613,3	23	940,6	8	1135,5	10	1393,6	12
НП-5	408,0	4	1765,7	16	1187,5	10	980,1	9	685,5	6
ППН	1044,7	9	0,0	0	362,8	3	807,2	7	367,6	3
ППД	923,4	8	0,0	0	2740,3	24	1603,1	14	4265,3	38
Всего по основному производству	4312,8	38	11352,0	100	9428,6	83	8242,8	73	11298,8	100
ЦПРЭО	388,6	3	0,0	0	177,9	2	149,0	1	13,3	0
ЦАП	815,0	7	0,0	0	308,1	3	265,1	2	6,5	0
ПРЦЭЭ	1298,6	11	0,0	0	1037,0	9	557,0	5	11,7	0
ЦНИПР	655,5	6	0,0	0	52,7	0	157,3	1	1,7	0
КРС	1746,2	15	0,0	0	234,2	2	956,7	8	8,5	0
ПРС	1234,6	11	0,0	0	63,4	1	466,9	4	0,0	0
ПВС	900,9	8	0,0	0	50,1	0	557,3	5	11,5	0
Всего по вспомогательному производству	7039,2	62	0,0	0	1923,4	17	3109,2	27	53,2	0

Исходя из своей специфики, нефтегазодобывающему предприятию следует самому выбрать один из предлагаемых способов распределения накладных расходов. Нам представляется, что наиболее подходящими методами являются базы амортизации и прямых затрат. Они позволяют более точно оценивать вклад каждого производства в общую экономическую эффективность и находить пути снижения отдельных статей издержек.

## ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ДЕЛОВОЙ ОЦЕНКЕ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обостряющаяся конкурентная борьба, рост запросов потребителей и неопределенность внешнего окружения вынуждают хозяйствующие субъекты российской экономики искать все более эффективные способы организации деятельности. Одним из таких способов является совершенствование и реорганизация внутренней системы управления. Этот факт способствовал принятию руководством одного из вологодских предприятий решения о необходимости проведения специального научного исследования по данной проблеме. Проведение исследования было поручено Вологодскому научно-координационному центру ЦЭМИ РАН.

Выполняя поставленную задачу, мы исходили из того, что эффективная реорганизация системы управления возможна лишь при наличии в системе управления предприятием команды высокопрофессиональных менеджеров, радеющих за судьбу компании и разделяющих систему ее ценностей. Формирование такой команды – одна из главных задач современного управления. В этих условиях объективная оценка сложившегося уровня управленческой квалификации руководящих кадров приобретает первостепенное значение. Причем важно оценить не только специальные технические знания и квалификацию, а качества, присущие современным руководителям. В частности, речь идет о таких качествах, как-то: предпринимательские способности; организаторские способности; видение перспектив развития; умение работать в команде; человеческие качества; авторитет в коллективе.

Для такой оценки было решено провести экспертный анкетный опрос руководителей и специалистов предприятия. Эксперты, с учетом их компетентности, добросовестности и объективности, подбирались по следующему принципу:

- 1 – 2 сотрудника, занимающие должность выше оцениваемого;
- 4 – 5 сотрудников, находящихся с оцениваемым на одной ступеньке служебной лестницы;
- 1 – 2 сотрудника, находящихся в подчинении у оцениваемого.

За первоначальную основу была выбрана методика, опубликованная Дударевой С. в работе «Методы оценки управленческого персонала в организации».

Расчет общего уровня квалификации осуществлялся в несколько этапов.

На первом этапе по формуле 1 *рассчитывались средние оценки каждого качества:*

$$\bar{A}_j = \frac{\sum_{i=1}^n A_{ij}}{n}, \quad (1)$$

где  $\bar{A}_j$  – средняя оценка  $j$ -го качества,  $n$  – количество экспертов.

На втором этапе (формула 2) был проведен *расчет уровня квалификации руководителей*, полученного экспертным путем, при котором изменялись средневзвешенные оценки. Эти оценки позволили учесть значимость определенных качеств руководителя в общей оценке.

$$Y_3 = (\bar{A}_1 + \bar{A}_2) * 0,25 + (\bar{A}_3 + \bar{A}_4) * 0,15 + (\bar{A}_5 + \bar{A}_6 + \bar{A}_7) * 0,07 \quad (2)$$

где  $Y_3$  – уровень квалификации руководителей полученный экспертным путем,

$\bar{A}_{1,2,3,\dots,7}$  – средняя оценка 1,2,3,...,7-го качества соответственно.

На третьем этапе *оценивался уровень квалификации руководителей*. Для этого использовался коэффициент профессиональной перспективности  $K$  – индивидуальный для каждого оцениваемого руководителя, зависящий от уровня образования, стажа работы и возраста оцениваемого (формула 3).

$$K = O_{y,obr.} * \left( 1 + \frac{C}{4} + \frac{B}{18} \right), \quad (3)$$

где:

$$O_{y,obr.} - \text{оценка уровня образования} = \begin{cases} 0,15 - & \text{для лиц, имеющих незаконченное среднее образование;} \\ 0,6 - & \text{для лиц со средним образованием;} \\ 0,75 - & \text{для лиц со средне техническим и незаконченным высшим образованием;} \\ 1,00 - & \text{для лиц с высшим образованием.} \end{cases}$$

$C$  – стаж работы оцениваемого сотрудника;

$B$  – возраст.

На заключительном этапе по формуле 4 рассчитывался *общий уровень квалификации руководителей:*

$$Y_{общ.} = Y_3 + K, \quad (4)$$

Предполагалось, что лица, занимающие более высокие должности, должны иметь более высокий уровень квалификации. Поэтому руководители были разделены по группам. К первой группе отнесены заместители генерального директора предприятия. Ко второй – руководители структурных подразделений. Средняя оценка по каждой группе рассчитывалась путем деления суммы индивидуальных оценок на количество сотрудников в группе.

Таблица 1

Данные об уровне квалификации оцениваемых сотрудников, полученные до модификации методики (в баллах)

Ф.И.О.	Экспертная оценка сотрудника	Рейтинг (место) оцениваемого сотрудника	Коеф. профессиональной перспективности	Общая оценка уровня квалификации сотрудника	Рейтинг (место) оцениваемого сотрудника
<b>Первая группа</b>					
Сотрудник 1	7,86	3	12,64	20,50	1
Сотрудник 2	6,44	5	10,86	17,30	2
Сотрудник 3	7,68	4	10,31	17,99	4
Сотрудник 4	8,38	1	10,61	18,99	3
Сотрудник 5	8,15	2	8,06	16,21	5
<b>Ср. по 1-ой гр.</b>	<b>7,70</b>		<b>10,49</b>	<b>18,20</b>	
<b>Вторая группа</b>					
Сотрудник 6	7,46	5	9,94	17,40	3
Сотрудник 7	7,97	4	6,48	14,45	8
Сотрудник 8	7,20	6	8,71	15,91	5
Сотрудник 9	8,13	3	8,36	16,49	4
Сотрудник 10	6,35	9	7,67	14,02	9
Сотрудник 11	5,76	10	11,75	17,51	2
Сотрудник 12	6,52	8	9,33	15,85	6
Сотрудник 13	8,53	2	6,42	14,95	7
Сотрудник 14	6,73	7	4,57	11,30	11
Сотрудник 15	8,94	1	9,25	18,19	1
Сотрудник 16	4,74	11	8,92	13,66	10
<b>Ср. по 2-ой гр.</b>	<b>7,12</b>		<b>8,31</b>	<b>15,43</b>	

Свод результатов оценки уровня квалификации (табл. 1) с использованием данной методики позволил сделать вывод о том, что на коэффициент профессиональной перспективности большое влияние оказывает стаж: чем старше возраст сотрудника (больше его стаж), тем он перспективней. Деловой рейтинг (место) работника по результатам экспертной оценки существенно отличался от рейтинга (места) по общей оценке уровня квалификации. Однако экспертная оценка, носящая интегрированный характер, – это сравнение оцениваемого с определенным эталоном, существующим у эксперта. Поэтому ее роль, по нашему мнению, должна быть более значимой.

В связи с этим нами была произведена модификация рассмотренной выше методики. Изменения коснулись формулы оценки общего уровня квалификации руководителей (формула 4), в которую был введен понижающий коэффициент 0,1. При перерасчете общей оценки уровня квалификации было получено значительно большее соответствие рейтинга экспертной оценки общей оценке уровня квалификации (табл. 2).

Таблица 2

Данные об уровне квалификации оцениваемых сотрудников, полученные после модификации методики (в баллах)

Ф.И.О.	Экспертная оценка сотрудника	Рейтинг (место) оцениваемого сотрудника	Коэф. профессиональной перспективности	Общая оценка уровня квалификации сотрудника	Рейтинг (место) оцениваемого сотрудника
<b>Первая группа</b>					
Сотрудник 1	7,86	3	1,26	9,12	2
Сотрудник 2	6,44	5	1,09	7,53	5
Сотрудник 3	7,68	4	1,03	8,71	4
Сотрудник 4	8,38	1	1,06	9,44	1
Сотрудник 5	8,15	2	0,81	8,96	3
<b>Ср. по 1-ой гр.</b>	<b>7,70</b>		<b>1,05</b>	<b>8,75</b>	
<b>Вторая группа</b>					
Сотрудник 6	7,46	5	0,99	8,45	5
Сотрудник 7	7,97	4	0,65	8,62	4
Сотрудник 8	7,20	6	0,87	8,07	6
Сотрудник 9	8,13	3	0,84	8,97	3
Сотрудник 10	6,35	9	0,77	7,12	9
Сотрудник 11	5,76	10	1,18	6,94	10
Сотрудник 12	6,52	8	0,93	7,45	7
Сотрудник 13	8,53	2	0,64	9,17	2
Сотрудник 14	6,73	7	0,46	7,19	8
Сотрудник 15	8,94	1	0,93	9,87	1
Сотрудник 16	4,74	11	0,89	5,63	11
<b>Ср. по 2-ой гр.</b>	<b>7,12</b>		<b>0,83</b>	<b>7,95</b>	

Исследование показало, что общий уровень квалификации оцениваемых сотрудников характеризуется как достаточно высокий. Средний уровень квалификации руководителей первой группы, полученный экспертным путем, как и следовало ожидать, оказался выше (8,75 балла), чем у руководителей второй группы (7,95 балла), при максимуме 10 баллов.

Конечно, полученные результаты, как и всякая экспертная оценка, имеют долю субъективизма. Решающим фактором при оценке деловых качеств сотрудника остается практика. Вместе с тем проведенное исследование позволяет более объективно оценить сотрудника, акцентировать внимание на использовании его сильных сторон и принять меры по локализа-

ции или устранению негативных.

Разработка основных направлений реорганизации системы управления предприятия в настоящее время продолжается, но некоторые результаты ее обозначились довольно четко.

Кратко перечислим те, с которыми приходится сталкиваться менеджерам:

1. Недостаточно формализованная структура и неэффективное распределение функций между структурными подразделениями, порождающие дублирование одних управленческих функций в ущерб другим, что ведет к рассеиванию персонифицированной ответственности.

2. Отсутствие четкой стратегии развития предприятия.

3. Практически полное отсутствие долгосрочного и среднесрочного прогнозирования и планирования. Годовое планирование не предусматривает увязку задач модернизации, доходов и расходов предприятия.

4. Частичное планирование деятельности, порождающее несогласованность в деятельности структурных подразделений, когда у руководителей и персонала отсутствует четкое понимание своих целей и целей своего подразделения.

5. Запутанная и недостаточно формализованная финансово-правовая структура, что порождает переизбыток информации, которую невозможно получить и проанализировать. Как результат – дублирование ввода информации. Управленческий учет имеет лоскутный характер, результаты которого не оперативны и не дают общей картины деятельности.

6. Отсутствие необходимой управленческой информации, затрудняющее оценку состояния того или иного вида деятельности предприятия, что мешает своевременно прекратить убыточный бизнес и оперативно перебросить ресурсы в прибыльный.

Эти проблемы присущи не только рассматриваемому предприятию. Поэтому результаты нашего исследования могут быть использованы другими компаниями и фирмами.

## Литература

1. Дударева С. Методы оценки управленческого персонала в организации [www.jobsonline.ru/articles/estim5.phtml](http://www.jobsonline.ru/articles/estim5.phtml).
2. Пужаев А.В. Менеджмент: методические указания к контрольной работе для студентов всех специальностей и форм обучения СПбГИЭА.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 336 с.
4. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Производственная деятельность человека связана с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций, ведущих за собой ощутимый материальный ущерб. Так, весомыми негативными экономическими последствиями могут обладать: производственная авария, транспортная авария, опасное природное явление, стихийное бедствие, экологическая катастрофа. Для обеспечения непрерывности, безубыточности и сбалансированности производственного процесса требуются целенаправленные действия по ограничению и минимизации риска в системе экономических отношений, то есть необходимо управление риском.

Процесс управления риском включает его идентификацию, измерение и контроль. В данной статье мы остановимся лишь на финансовом контроле рисков, который заключается в поиске источников компенсации возможных ущербов в денежной форме.

Практически финансовый контроль рисков воплощается в следующих мерах: использование банковского кредита на превентивные и ликвидационные мероприятия, использование бюджетного резерва на эти же мероприятия, страхование предприятий от возможных опасностей.

Осуществление банковского кредитования для предприятия, работающего в условиях повышенного риска, затруднительно. Обычно такое предприятие является заемщиком низшего класса и не вызывает доверия у банка. Банковский кредит выступает в большинстве подобных случаев лишь теоретически возможным методом погашения последствий чрезвычайной ситуации.

Ряд предприятий стремятся защитить себя путем получения бюджетной дотации в случае непосредственной угрозы чрезвычайной ситуации. Примером может служить бюджетное финансирование строительства очистных сооружений на объектах повышенной экологической опасности. Однако создание соответствующего целевого бюджетного резерва может быть затруднительным в условиях бюджетного дефицита. Более реальным инструментом, позволяющим добиться восстановления прежнего уровня производства, служит страхование. При наступлении страхового события и гибели (повреждении) имущества страховая компания выплачивает пострадавшему предприятию возмещение. Как правило, имущество предприятия страхуется по балансовой стоимости, следовательно, выплата оказы-

вается достаточной для возобновления прерванного процесса воспроизводства. И хотя страхование предполагает определенные предварительные затраты в виде страховых взносов, что не всегда выгодно и удобно для хозяйствующих субъектов, оно развивается.

За 2000 г. страховщиками Вологодской области собрано 1,19 млрд руб., что на 34% выше, чем в 1999 г. По этому показателю область среди других субъектов Северо-Западного региона уступает лишь Санкт-Петербургу (4,69 млрд руб.). Страховые выплаты за 2000 г. составили 0,779 млн руб.

Однако, по нашему мнению, для решения проблемы погашения ущерба предприятиям-производителям, возникшего вследствие аварии либо негативного воздействия природных явлений, все упомянутые способы должны применяться в комплексе. Лишь оптимальное их сочетание поможет добиться обеспечения реальной непрерывности и безубыточности производства.

Для предприятия-производителя процесс финансового контроля риска будет иметь следующий вид:

1. Принятие решения о получении банковского кредита на восстановление производства либо на превентивные мероприятия. При положительном решении необходимо страхование невозвращения кредита.
2. Рассмотрение возможности получения целевого бюджетного финансирования на те же мероприятия. Некоторое увеличение целевых бюджетных расходов возможно за счет привлечения финансовых ресурсов страховых компаний в долговые ценные бумаги.
3. Рассмотрение возможности страхования имущества и ответственности предприятия от возможных рисков.

Таким образом, финансовый контроль рисков предприятий предполагает тесное взаимодействие предприятия с банками, бюджетом, страховыми компаниями.

#### Литература

1. Аветисян И.А. Основы финансового менеджмента на макроуровне (вопросы теории и методологии). – Вологда, 2001. – 193 с.
2. Бубнов В. Страхование лизинговых сделок как инструмент повышения инвестиционной активности // Страховое дело. – 2000. – № 8. – С. 30 – 35.
3. Грибанова Н.А. Экологическое страхование: европейская практика и российские реалии // Проблема экологии на пути к устойчивому развитию регионов: Материалы научно-технической конференции. – Вологда: ВоГТУ, 2001. – С. 211 – 212.
4. Жеребко А. Методика оптимизации размещения страховых резервов // Страховое дело. – 2000. – №1. – С. 8 – 14.
5. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка. – М., 2001. – 319 с.
6. Трифонов О., Батадеев В. Малый бизнес и страхование // Страховое дело. – 2001. – №1. – С. 12 – 13
7. Федорова Т. Российские страховщики перед вызовами инвестиционных рисков // Страховое дело. – 2001. – №3 – С.18 – 19.



## **ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

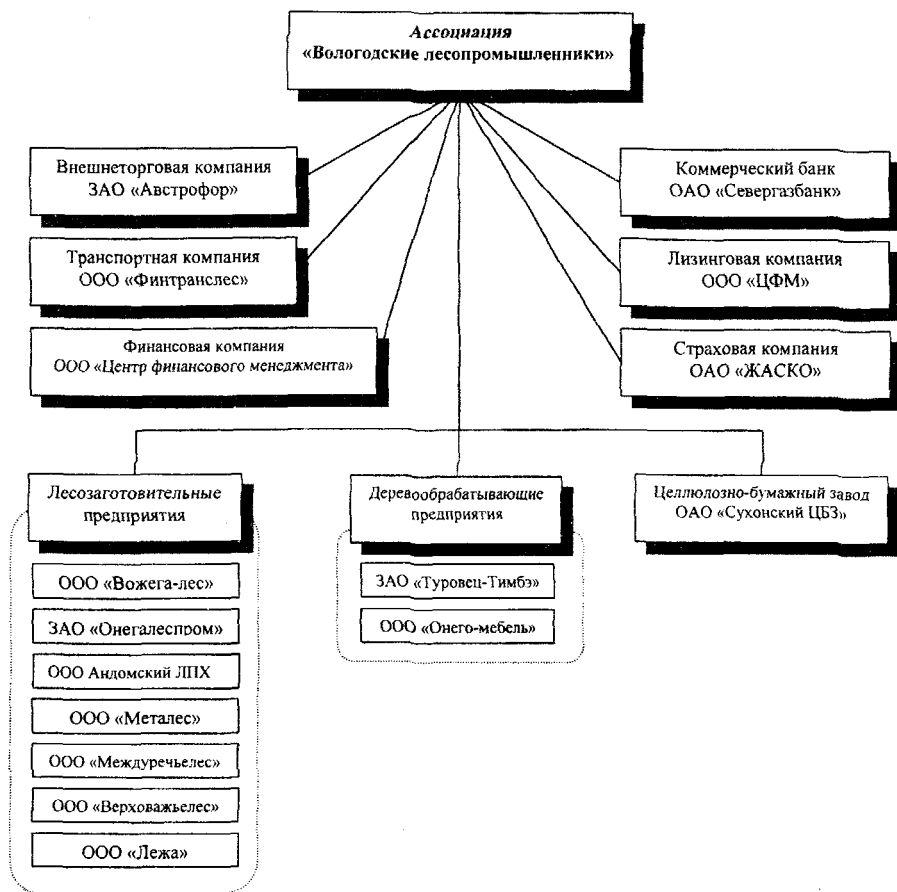
Эту проблему мы рассмотрим на примере ассоциации «Вологодские лесопромышленники». И вот почему.

Ассоциация «Вологодские лесопромышленники» объединяет лесозаготовительные предприятия, демонстрировавшие устойчивый рост объемов вывозки древесины в 1997 – 2000 гг. На них приходится 17,6% общего объема заготовки древесины в Вологодской области. Опыт функционирования компании представляет большой интерес для анализа и выработки рекомендаций по оптимизации систем управления в целом по лесопромышленному комплексу (ЛПК) области.

Ассоциация создана в 1997 г. и включала на момент создания 4 лесопромхоза, коммерческий банк и лесоторговую компанию. Экономические процессы 1997 – 2000 гг. усилили стремление объединять предприятия для решения общих проблем. К 2001 г. ассоциация включала в себя уже 8 лесопромхозов, целлюлозно-бумажный завод, банк, страховую, лизинговую, трейдерскую и финансовую компании, несколько лесопильных производств. В 1997 – 2000 гг. финансовой компанией ассоциации были разработаны и успешно осуществлены инвестиционные проекты по созданию лесозаготовительных и лесоперерабатывающих предприятий в трех районах области. Объем заготовки круглого леса предприятиями ассоциации «Вологодские лесопромышленники» возрос с 490 тыс. куб. м в 1997 г. возрос до 1 млн куб. м в 2000 г.

Особенностью организационной структуры ассоциации (рис.1) является наличие как горизонтальных (объединение предприятий одного производственного профиля, выпускающих однородную продукцию), так и вертикальных (сосредоточение комплекса последовательных стадий производства: от добычи сырья до реализации произведенной продукции) связей.

Анализ распределения функций предприятий в процессе производства продукции (таблица) показывает вертикальную связь в рамках ассоциации, заключающуюся в наличии последовательных производственных операций в рамках одной компании.



**Рис. 1. Структура ассоциации «Вологодские лесопромышленники»**

Сложная организационная структура, географическая распределенность и многопрофильность предприятий в рамках одной компании, наличие единого управляющего центра делает ассоциацию «Вологодские лесопромышленники» весьма интересным объектом исследования особенностей процесса принятия управленческих решений.

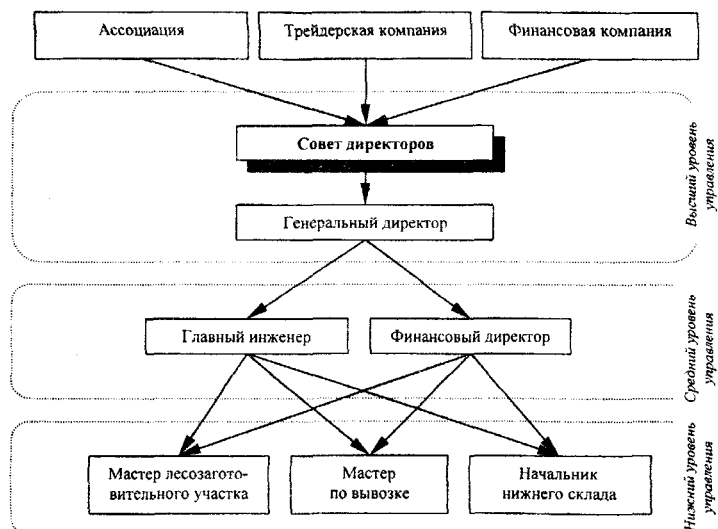
**Нижний уровень управления** (рис. 2) лесозаготовительным предприятием составляют менеджеры, непосредственно связанные с процессом производства, – руководители первичных производственных переделов (лесозаготовка, вывозка древесины, разделка на нижнем складе). Основные их функции: организация производства, учет рабочего времени.

**Функции предприятий ассоциации «Вологодские лесопромышленники»**

Функция в производственной цепочке	Предприятия по производству		
	деловой древесины	пиломатериалов	целлюлозно-бумажной продукции
<b>Производственный цикл</b>			
производство сырья	леспромхоз	леспромхоз	леспромхоз
поставка сырья	леспромхоз	деревообрабатывающее предприятие	транспортная компания
производство продукции	леспромхоз	деревообрабатывающее предприятие	целлюлозно-бумажный завод
сбыт продукции	трейдерская компания	деревообрабатывающее предприятие	целлюлозно-бумажный завод
поставка продукции	транспортная компания	транспортная компания	транспортная компания
<b>Внепроизводственный цикл</b>			
финансовое сопровождение	финансовая компания	финансовая компания	финансовая компания
кредитование	банк	банк	банк
юридическое сопровождение	ассоциация	ассоциация	ассоциация
страхование	страховая компания	страховая компания	страховая компания
лизинг оборудования	лизинговая компания	лизинговая компания	лизинговая компания
снабжение товарами производственного назначения	трейдерская компания	деревообрабатывающее предприятие	целлюлозно-бумажный завод

**Средний уровень** – это руководители, целью деятельности которых является обеспечение производства ресурсами и их оптимальное распределение. Задачи службы главного инженера: управление материальными и трудовыми ресурсами предприятия; оптимальное размещение производственных участков; обеспечение производительности труда и качества лесопродукции; выполнение производственной программы. Задачи службы финансового директора: управление финансовыми ресурсами; выполнение плана движения денежных средств предприятия.

**Высший уровень** управления – генеральный директор и совет директоров. Они назначаются собранием акционеров (участников) предприятия и, следовательно, в своей деятельности руководствуются интересами группы акционеров, имеющей большинство голосов. В такой ситуации основной задачей генерального директора является выполнение производственной программы при соблюдении установленного финансовым планом уровня рентабельности. Совет директоров осуществляет стратегическое управление в интересах акционеров, определяя инвестиционную политику предприятия и уровень его рентабельности.



**Рис. 2. Схема управления лесозаготовительным предприятием**

**Особенность процесса принятия управленческих решений** в ассоциации и на ее предприятиях обуславливается прежде всего большой территориальной распределенностью структурных подразделений в рамках предприятия и, в свою очередь, предприятий – в рамках интегрированных структур. Нередко производственные (например, лесозаготовительные) участки находятся на расстоянии до 100 км от центрального офиса предприятия, вне зоны действия современных телекоммуникационных средств. При этом характер производства требует периодического передвижения производственного участка. Этот фактор создает сложности для организации своевременного получения первичной управленческой информации, доведения оперативных распоряжений до руководителей нижнего звена и своевременного контроля их исполнения.

Еще одну важную особенность управления создает сезонный характер производства деловой древесины – основного вида продукции. Традиционная и наиболее распространенная на настоящий момент схема производства деловой древесины включает три технологических передела: 1) лесозаготовку, 2) вывозку и 3) разделку. Деятельность на первых двух переделах существенно зависит от климатических условий, и большая часть годовых объемов производства достигается в период с октября по март. Данные условия накладывают определенные ограничения и требуют их учета в разработке и принятии управленческих решений.

Серьезный отпечаток на организацию и содержание управления накладывают разные технологические типы производства в рамках предприятия. На некоторых лесозаготовительных предприятиях ассоциации применяются два типа производства: 1) традиционный хлыстовый способ, при котором раз-

делка хлыстов на сортименты (товарную продукцию) происходит на нижнем складе, и 2) сортиментный способ, когда разделка происходит в лесу и вывозятся готовые для реализации сортименты. Каждый из способов требует специфического набора техники и специального обучения персонала.

На управленческие решения в ассоциации в немалой степени влияет и тот факт, что многие предприятия являются градообразующими и формирующими местные бюджеты (например, ООО «Белый ручей» – для Вытегорского района). Предприятия тесно взаимодействуют с местными сельскохозяйственными формированиями.

Специфический характер рисков:

- Природно-климатических (сильная зависимость от климатических условий ограничивает период функционирования некоторых производственных переделов, неблагоприятные природные условия увеличивают процент брака в подготовленной для реализации продукции, лесные пожары наносят значительный ущерб лесным насаждениям).

- Конъюнктурных [циклы в мировом ЛПК (4 – 5 лет) вызывают значительные изменения в динамике цен на целлюлозу и бумагу, что, в свою очередь, влияет на цены сырья – в настоящее время основной продукции регионального ЛПК].

- Макроэкономических (ЛПК является экспортно ориентированной отраслью). Этот фактор создает зависимость уровня рентабельности от курса национальной валюты, отношения курса доллара США к евро и уровню инфляции.

- Инновационных (большая часть деловой древесины используется для производства бумаги – основного носителя информации в настоящий момент). Но с развитием информационных технологий растет доля альтернативных способов хранения информации (магнитные и цифровые носители). В то же время ведутся разработки по изобретению «бесцеллюлозных» методов производства бумаги, строительных материалов.

- Экологических [вырубка реликтовых лесов в Вытегорском районе, а также экологически опасные целлюлозно-бумажные производства города Сокола вызывают протест со стороны экологических организаций (ОАО «Сокольский ЦБК» и ОАО «Сухонский ЦБЗ» используют как морально, так и физически устаревшие очистные сооружения)].

- Инвестиционных (высокий уровень рентабельности и финансовая независимость отдельных предприятий вызывает инвестиционную активность со стороны венчурных инвесторов, стремящихся приобрести блокирующие или контрольные пакеты акций).

Обозначенные особенности учитываются при принятии управленческих решений, в том числе и при внедрении информационно-аналитических систем. Все это способствует росту и повышению эффективности лесной отрасли.

## **МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА – ВАЖНЕЙШИЙ ИСТОЧНИК МЕСТНЫХ ДОХОДОВ**

Одним из основных природных богатств Вологодской области являются леса, рациональное использование которых может стать основой для повышения материального уровня жизни населения. Общая площадь, занятая лесными угодьями в области, составляет около 11,4 млн га, или 70% территории. Общий запас древесины превышает 1,5 млрд кубометров, из которых 56,9% составляют хвойные породы. Расчетная лесосека по главному пользованию позволяет ежегодно заготавливать более 21 млн кубометров, в том числе 7,6 млн кубометров, или 36%, хвойной древесины. Однако лесосырьевой потенциал области реализуется неэффективно. Уровень его использования за последние годы значительно понизился. Представление об использовании расчетной лесосеки дает следующая информация: фактическая рубка составила в 1990 г. – 15,2 млн, в 1999 г. – 8,5 млн и в 2000 г. – около 9 млн кубометров, а использование расчетной лесосеки соответственно – 79,8, 40,1 и 47,8%. Но эти данные еще не дают полной картины использования ресурсов. За годы реформ родился и расцвел ярким цветом криминальный характер заготовки древесины и реализация ее потребителям «левым» путем. Причин такого положения много. В частности, за 10 лет преобразований численность работающих в лесопромышленном комплексе области сократилась на 9 тыс. человек. Появилось немало людей, не занятых в сельскохозяйственном производстве. Но человек, живущий в сельской местности, привязан к земле, на которой он имеет свой дом, приусадебное хозяйство и домашних животных. Переехать в другое место для поиска работы и источника доходов он просто не может, а лес рядом. Поэтому очень велик соблазн использовать его как источник доходов в собственных целях.

Сегодня никто точно не может сказать, какие масштабы приобрели подпольные работы по заготовке леса, вывозке и его реализации. Но они велики. Только по учтенным данным за девять месяцев 2000 г. «левыми» путями было реализовано более 19 тыс. кубометров деловой древесины, а в 2001 г. – уже 55,4 тыс. кубометров. За один год незаконные рубки древесины возросли в 3 раза. Для пресечения этого явления в органах внутренних дел создано специальное подразделение милиции. Районные администрации для пресечения криминального характера заготовки и вывозки древесины мобилизуют в зимнее время дополнительные силы милиции,

выставляют контрольные посты автомобильной и налоговой инспекции. Но незаконные рубки древесины увеличиваются. Органам местного самоуправления нужно менять организацию лесопользования, придав ей стимулирующий характер.

Одной из таких мер является повышение роли малого предпринимательства в лесопромышленном комплексе. Малые предприятия в западных странах играют весомую роль в экономике. Они проще находят пути к взаимодействию с потребителями своей продукции, имеют значительные возможности в освоении новейших конструктивных и технологических разработок с учетом местных особенностей, более гибкое производство, способное быстро перестраиваться под меняющийся спрос.

Все большее внимание малому предпринимательству уделяется и в России. Правительство на одном из заседаний отметило, что малый бизнес требует серьезной поддержки, в том числе и имущественной, поэтому необходимо разработать критерии, условия и правила, регламентирующие процессы вовлечения государственных имущественных объектов в малый бизнес и обеспечения ему режима благоприятствования при их продаже, сдаче в аренду или безвозмездное пользование.

Малый бизнес в лесной промышленности Вологодской области в последние годы получил определенное развитие, о чем говорят данные нижеприведенной таблицы.

**Удельный вес малых предприятий  
в лесопромышленном комплексе Вологодской области (в процентах)**

Показатели	1996 г.	1999 г.	1999 г. к 1996 г.
Удельный вес малых предприятий в общем числе предприятий ЛПК	65	79	+14
Удельный вес работающих	6,3	14,5	+8,2
Объем производства продукции в малых предприятиях	10,4	6,3	-4,1
Вывозка древесины	1,4	5,8	+4,4
Среднемесячная зарплата работающих в малых предприятиях к ее уровню в ЛПК	137	122	-15

Данные таблицы показывают, что удельный вес малых предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов лесопромышленного комплекса за четыре года возрос с 65 до 79%. Значительно увеличился и удельный вес числа работающих – с 6,3 до 14,5%. Расширились объемы заготовки и вывозки древесины. Однако снизился удельный вес производства продукции из-за оживления производства на крупных предприятиях. Уровень заработной платы на предприятиях малого бизнеса остается значительно выше, чем на предприятиях лесопромышленного комплекса.

Анализ производственных показателей малых предприятий указывает на то, что последние более ориентируются на глубокую переработку дре-

весины, поэтому эффективность их производства выше. Однако малые предприятия не пользуются достаточным вниманием со стороны органов местного самоуправления.

Результаты проведенного ВНКЦ ЦЭМИ РАН опроса малых предприятий свидетельствуют, что главными причинами недостаточного развития малого предпринимательства являются: высокий размер налоговых платежей, отсутствие подготовленной законодательной базы, бюрократические прсволочки в создании и регулировании работы малых предприятий. 76 % опрошенных не знают, куда обращаться по вопросам организации и развития малого предпринимательства. Вместе с тем, почти половина жителей области положительно относится к малому бизнесу и считает, что он способен внести значительный вклад в насыщение рынка товарами и услугами и ослабить остроту проблемы занятости населения.

Нам представляется, что устранение недостатков в работе малых форм предпринимательства лесопромышленного комплекса, значительное повышение внимания органов местной власти к малому бизнесу ослабит криминальный характер лесопользования. Нужно, чтобы желающим легально заниматься заготовкой, вывозкой и реализацией лесной продукции было выгодно, чтобы им оказывалась финансовая и материальная помощь как из средств местного бюджета, так и из специально созданных стимулирующих фондов. Было бы целесообразным также удешевить предоставление им кредитных ресурсов.

Все это окажет положительное влияние на формирование доходной части местных бюджетов.

### Литература

1. Экономическое обоснование ставок платы за пользование лесными ресурсами области ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2000.
2. Стратегия и тактика реализации социально-экономических реформ: Тезисы докладов Третьей Всероссийской научно-практической конференции. – Вологда, 2001.
3. Малый бизнес Вологодской области в оценке предпринимателей и населения в 2001 году / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2001.



## **ЛЕСНЫЕ ПЛАТЕЖИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ МЕХАНИЗМЕ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Существующая ныне в России система платежей за лесные ресурсы связывается с формированием и распределением лесного дохода в виде лесных податей и арендной платы.

Начало такому подходу положили «Методические рекомендации по расчету минимальных ставок лесных податей и ставок арендной платы при передаче участков лесного фонда в аренду», разработанные в 1994 г. на основе действовавших тогда «Основ лесного законодательства Российской Федерации».

Однако установление платежей за лесные ресурсы в соответствии с методическими рекомендациями не могло быть реализовано по следующим причинам:

во-первых, в основу расчета платежей за лесные ресурсы были положены только экономические показатели лесозаготовок, а, следовательно, исключены отрасли деревоперерабатывающей промышленности, где реально продолжает концентрироваться основная масса лесного дохода;

во-вторых, при определении платежей издержки лесозаготовительных предприятий устанавливались как средняя величина;

в-третьих, отсутствовал механизм защиты экономических интересов государства как собственника лесных ресурсов, предполагающий обязательную организацию лесопользования на условиях получения гарантированного дохода, который обеспечивает воспроизводство, охрану и защиту лесов при их эксплуатации.

Эти проблемы были учтены при разработке «Лесного кодекса Российской Федерации», введенного в действие в 1997 г. По нему минимальные ставки платы за древесину, отпускаемую на корню, должны определяться Правительством Российской Федерации, а поступления – распределяться между федеральным и региональными бюджетами в установленном соотношении. Введя минимальные ставки платы за древесину, государство определило таким образом минимальный уровень эффективности лесопользования в виде лесного дохода на кубометр заготавливаемой древесины.

В Республике Коми, в соответствии с принятым в 1999 г. законом «О лесах и лесопользовании в Республике Коми», ставки лесных податей устанавливаются по результатам лесных аукционов на базе рентного дохода. Здесь ставки лесных податей рассчитываются в системе двух пределов:

- верхнего, защищающего интересы лесопользователей;
- нижнего, защищающего интересы органов управления лесным хозяйством.

Величина нижнего предела платежей за лесные ресурсы определяется текущими затратами на лесовосстановление, охрану и защиту лесов и является основой для установления минимальных ставок лесных податей и арендной платы. Эти ставки представлены государственными прејскурантами и утверждены с 1 января 2000 г. указом Главы Республики Коми.

В Коми разработана и внедрена методика расчета лесного рентного дохода на базе рыночных цен и нормативных текущих затрат и нормы прибыли от капитала (15 % к стоимости основных фондов).

Внедрение рентного механизма связано с решением ряда проблем, в частности:

- с доработкой (при участии предприятий) и утверждением методики определения лесного рентного дохода – верхнего предела ставок лесных податей;
- введением необходимой информационной базы: рыночных цен, нормативных затрат, базы и ставок нормы прибыли;
- определением соотношения нижнего (минимально необходимого уровня затрат на лесовосстановление) и верхнего (рыночного) уровня ставок лесных податей;
- отработкой методики изъятия лесной ренты у производителя конечной продукции (деревопереработчика);
- разработкой новых и корректировкой действующих нормативных документов.

Для совершенствования экономического механизма развития лесного сектора полезен опыт становления экономических отношений лесопользования в провинции Онтарио (Канада) [1]. Министерство природных ресурсов провинции разработало и реализовало новую систему установления попенной платы, которая предусматривает справедливое распределение дохода от государственных лесов и направление его части на устойчивое управление лесами.

Система предусматривает взимание попенной платы через три вида платежей:

1) минимальную плату за 1 м<sup>3</sup> заготовленной древесины, не зависящую от уровня цен на лесопroduкцию и направляемую в общий бюджет провинции;

2) отчисления на воспроизводство лесов (на 1 м<sup>3</sup> заготовленной древесины) для обеспечения необходимого финансирования воспроизводства лесов, при этом размер отчислений (ставка платежей) не зависит от цен на лесопroduкцию;

3) плату в виде остаточной добавленной стоимости за 1 м<sup>3</sup> древесины, определяемую вычитанием из конечной цены продукции затрат на произ-

водство, нормативной прибыли и распределяемую между бюджетом провинции и производством (при благоприятной рыночной конъюнктуре).

Минимальная плата взимается со всех лесопользователей и гарантирует бюджету провинции поступление средств от заготовки древесины. Отчисления на воспроизводство лесов взимаются со всех лесопользователей в зависимости от древесных пород и затрат на их воспроизводство и направляются в трастовый фонд воспроизводства лесов или на специальный целевой счет.

Поступление платежей в трастовый фонд обеспечивает справедливое получение дохода от государственных лесов и направление части его на устойчивое управление лесами.

Наряду с методической проработкой определения размера лесных платежей большое значение для увеличения лесного дохода и улучшения финансирования лесного хозяйства имеют совершенствование законодательной и нормативной базы развития отрасли на федеральном и региональном уровнях, ценовой и налоговой политики, развитие рыночной инфраструктуры.

На федеральном уровне управления лесным хозяйством должны решаться назревшие проблемы, связанные с активизацией лесопользования и развитием рынка лесоматериалов.

На уровне лесхоза необходима выработка более строгих подходов к лесопользованию. Ведь лесхоз распоряжается не просто землей, участком, а довольно уязвимым к внешним воздействиям и стихийным явлениям природным образованием – лесом. Многие лесхозы имеющиеся у них возможности используют далеко не полностью. Эксплуатируется определенный вид ресурсов, чаще всего вырубается древесина (предпочтительно хвойная) необходимого сортимента.

Экономический механизм регулирования лесных отношений потребует четкого регламента при заключении арендных договоров и контроле за ходом их выполнения, расширения аукционов по продаже древесины. Эти меры наряду с усилением внимания государства к лесному сектору, особенно к базовой его части – лесозаготовительной промышленности, при правильном расчете региональных показателей стоимости леса на корню будут способствовать повышению лесного дела и оживлению лесного рынка.

### Литература

1. Государственное управление лесным хозяйством: Учеб. пособ. / А.П. Петров, Б.М. Мамаев, В.К. Тепляков. – М.: ВНИИЦлесресурс, 1997. – 304 с.
2. Каракчиев А.А. Научиться управлять чужим доходом // Регион. – 2000. – №7. – С. 45 – 47.
3. Лесной кодекс Российской Федерации. – М.: ВНИИЦлесресурс, 1997. – 66 с.

---

*М. В. Андреева, А. П. Дороговцев*

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА**

Главная задача овощеводства защищенного грунта заключается в обеспечении населения свежей овощной продукцией в межсезонный период. В настоящее время решение этой задачи затруднено, т.к. материально-техническая база теплиц морально и физически устарела, а сложное экономическое состояние тепличных комбинатов препятствует своевременной реконструкции теплиц и внедрению новых технологий. В сложившейся ситуации проблема оптимизации овощеводства защищенного грунта является весьма актуальной. Необходимо рационально распределять имеющиеся производственные и финансовые ресурсы тепличного предприятия с тем, чтобы увеличить валовой сбор овощей, снизить себестоимость продукции, повысить рентабельность производства.

Цель нашего исследования – разработка методики оптимизации производства овощей в защищенном грунте для условий Европейского Севера на основе экономико-математического моделирования.

Исходной базой при формировании оптимальной системы технологий производства послужила оценка технологий, применяемых в тепличных хозяйствах Архангельской области, по критериям энергоемкости, трудоемкости и материалоемкости.

В тепличных хозяйствах Архангельской области культура огурца и томата традиционно выращивается в продленном обороте, который наиболее эффективен в северных районах. Вместе с тем, в последние годы в ряде тепличных хозяйств стали применяться новые технологии, предусматривающие контейнерное выращивание культур с использованием хемопоники и капельного полива. Использование малообъемной технологии выращивания овощей приводит к увеличению урожайности огурца и томата на 20% по сравнению с технологиями выращивания овощей в грунте с применением дождевания. Малообъемные технологии менее энергоемки и трудоемки, чем традиционные, но в то же время материалоемкость их выше (табл.1).

Экономико-математическая модель оптимальной системы технологий разработана в двух вариантах: в физических показателях и в стоимостном выражении.

Вариант решения в физических показателях характеризует систему технологий с точки зрения объема материальных затрат, что позволяет более эффективно распределить имеющиеся на тепличном предприятии производственные ресурсы и привлечь при необходимости дополнительные оборотные средства.

Таблица 1

**Оценка технологий производства овощей защищенного грунта, применяемых на тепличных предприятиях Архангельской области**

Культура	Технология	Показатели оценки		
		Энергоемкость, МДж/1 кг продук.	Материалоемкость, кг/м <sup>2</sup>	Трудоёмкость, чел-ч/1 кг продук.
Огурец	Малообъемная культура	153 422,00	16,00	0,082
Огурец	Грунт, капельный полив	178 112,63	15,00	0,086
Огурец	Грунт, дождевание	189 948,86	13,00	0,091
Томат	Малообъемная культура	210 075,19	16,00	0,122
Томат	Грунт, дождевание	295 225,34	13,00	0,169

Для варианта в стоимостных показателях проводится экономический анализ производства и реализации продукции.

При этом варианте за переменные взяты площади (S) под овощными культурами с различными технологиями выращивания. Ограничения записаны по использованию площади защищенного грунта, по использованию производственных и финансовых ресурсов, по гарантированному объему производства овощной продукции. В качестве критериев оптимальности приняты минимум затрат энергии на производство овощей, минимум денежных затрат, максимум валовой продукции. Поиск оптимального решения осуществлен последовательно на все критерии оптимальности, т.к. это позволяет на основании анализа полученных результатов выбрать из нескольких возможных вариантов наилучший.

Результаты этого решения задачи в физических показателях представлены в табл. 2.

Они позволяют сделать вывод о том, что соотношение площадей, занятых овощными культурами с различными технологиями выращивания, влияет на значение и распределение энергетических и материальных затрат.

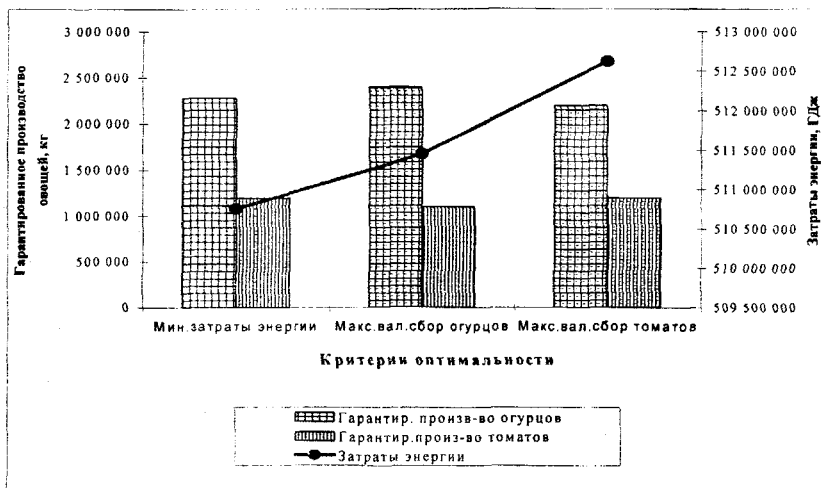
Общая площадь защищенного грунта оптимально распределяется в следующем соотношении: под культурой огурца – 60%, под культурой томата – 40%.

Таблица 2

## Результаты решения оптимизационной задачи

Показатели	Критерии оптимальности		
	Мин. затраты энергии	Макс. вал. сбор огурцов	Макс. вал. сбор томатов
S под огурцом (МОК), м <sup>2</sup>	46 667	60 000	37 778
S под огурцом (грунт, кап. полив), м <sup>2</sup>	0	0	0
S под огурцом (грунт, дожд.), м <sup>2</sup>	13 333	0	22 222
S под томатом (МОК), м <sup>2</sup>	40 000	23 333	40 000
S под томатом (грунт), м <sup>2</sup>	0	16 667	0
Гарант. произ-во огурцов, кг	2 280 000	2 400 000	2 200 000
Гарант. произ-во томатов, кг	1 200 000	1 100 000	1 200 000
Затраты энергии, ГДж	510 758 067	511 455 933	512 617 711

Выбор наилучшего варианта системы технологий проводится с помощью сравнительного анализа результатов решения на различные критерии оптимальности (рисунок).



Валовой сбор овощей и затраты энергии при решении на различные критерии оптимальности

Экономико-математическая модель дает возможность формировать оптимальные системы технологий, изменяя критерии оптимальности и условия задачи, включающие оценку применяемых технологий, производственные и финансовые ресурсы тепличных предприятий и т.д.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЛКОТОВАРНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На протяжении десяти лет аграрно-промышленный комплекс Российской Федерации функционирует как многоукладный. За это время в сельском хозяйстве повысился удельный вес сектора малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Новым явлением стало формирование фермерских (крестьянских) хозяйств. В Псковской области на 1.01.2000 г. было зарегистрировано 2269 крестьянских (фермерских) хозяйств, средний размер их земельного участка составляет 46 га, а во многих районах еще меньше. Например, в Великолукском районе средний размер земельной площади в фермерских хозяйствах не достигает 11 га (табл. 1).

Таблица 1

**Группировка крестьянских (фермерских) хозяйств по размеру земельной площади в Великолукском районе Псковской области (на 01.01.2000 г.)**

Группы хозяйств по размеру земельного участка	Количество ед. в группе	В % к итогу	Средний размер, га
До 5	10	10,5	4,0
От 5,1 до 10	56	58,9	6,9
От 10,1 до 25	23	24,2	16,3
От 25 до 50	5	5,3	30,8
От 50,1 до 100	1	1,1	60,6
Итого	95	100	10,7

Роль крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции остается незначительной, их удельный вес в валовой продукции области составляет всего 2%. Они в основном занимаются производством зерна (дают 9% объема областного производства).

Другой, самой массовой формой мелкотоварного производства являются личные подсобные хозяйства населения.

На начало 1999 г. 129,4 тыс. сельских семей Псковской области имели личное подсобное хозяйство (ЛПХ). За ними было закреплено 161,5 тыс. га земельной площади (12% общей площади сельскохозяйственных угодий), что в расчете на 1 хозяйство составило 1,25 га, в т.ч. сельскохозяйственных угодий – 1,2 га, из них пашни – 0,67 га. Типичное распределение их по размеру земельного участка можно увидеть из данных табл. 2.

Таблица 2

**Группировка личных подсобных хозяйств по размеру земельного участка в Урицкой волости Великолукского района Псковской области (на 01.01.2000 г.)**

Группы хозяйств по размерам участка, га	Количество ЛПХ в группе	В % к итогу	Средний размер, га
До 0,30	32	7,2	0,28
0,31 – 0,70	188	26,8	0,56
0,71 – 1,00	136	31,0	0,78
1,01 – 2,00	89	20,2	1,81
2,01 и более	65	14,8	2,50
Итого	440	100	1,16

За годы реформ роль личных подсобных хозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции области быстро возрастала, а роль крупных сельскохозяйственных предприятий падала. Доля личных подсобных хозяйств в объеме валовой продукции сельского хозяйства области возросла с 27% в 1990 г. до 78% в 1999 г. Они дали заметный прирост растениеводческой продукции, сохранили в основном объемы производства молока и мяса (табл. 3).

Таблица 3

**Доля личных подсобных хозяйств в объемах производства сельскохозяйственной продукции в Псковской области**

Виды продукции	Удельный вес (в %)		
	1990 г.	1993 г.	1999 г.
Картофель	67	88	96
Овощи	47	90	92
Мясо (в живом весе)	18	40	56
Молоко	36	51	66

Личные подсобные хозяйства поставляют главную долю продуктов питания сельских семей, а доходы от реализации излишков становятся важной статьей семейного бюджета (в 1998 г. в совокупном доходе сельских семей натуральные и денежные доходы от этой реализации составили 62%). Личные подсобные хозяйства выступают в области одной из важнейших форм занятости сельских жителей.

Основной проблемой в развитии мелкотоварных форм хозяйствования является сложность сбыта произведенной продукции. Сельскохозяйственные предприятия и потребкооперация практически свернули работу при закупке излишков продукции у населения. В 1997 г. они закупили у населения только 7,8 тыс. т молока, что составляет 3,1% от всего объема молока, произведенного в хозяйствах населения. В связи с этим население в настоящее время реализует излишки продукции преимущественно на рынках или частным скупщикам за наличный расчет по низким ценам, что видно из данных проведенного нами социологического опроса (табл. 4).



Таблица 4

**Каналы реализации продукции личных подсобных хозяйств в Псковской области**

Кому и где продается продукция	В % к числу опрошенных
Частным скупщикам	43,2
На городских рынках	26,3
На деревенском рынке	10,0
Перерабатывающими предприятиями	10,2
Сельскохозяйственным предприятиям	5,7
Потребительской кооперации	3,0
По другим каналам	1,6

Необходимо создание потребительских (многопрофильных или специализирующихся) сельскохозяйственных кооперативов по обслуживанию мелких товаропроизводителей, которые бы занимались организацией сбыта продукции, обеспечением кормами, обработкой земельных участков, транспортными услугами, предоставлением кредитов, организацией проката техники. Создание горизонтальной потребительской кооперации должно сопровождаться организацией вертикальной системы кооперации (волося – муниципальное образование – регион – субъект Федерации). Назрела необходимость создания сельскохозяйственной кредитной кооперации. Требуется также осуществлять на некоммерческой основе оказание научных, консультационных, информационных, правовых услуг мелким сельским товаропроизводителям.

---

*Е. А. Толокнова, А. П. Дороговцев*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Рациональное использование электроэнергии является важным фактором повышения эффективности сельскохозяйственного производства. С другой стороны, электроэнергетика – это отрасль обслуживающая сельхозпроизводителей. Поэтому анализировать и планировать развитие обеих отраслей народного хозяйства необходимо во взаимосвязи.

Наш анализ показал, что положение с оплатой электроэнергии сельскими потребителями области в четыре раза хуже, чем по ОАО «Вологдаэнерго» в целом. Долг предприятий сельского хозяйства, потребляющих 4% электрической энергии и пользующихся льготным, пониженным тарифом, составляет около 17% в общей сумме задолженности энергетикам. Убыток ОАО «Вологдаэнерго» только от задержки платежей равняется 1,7 млн руб. в месяц (в ценах 2000 г.).

Избежать в дальнейшем подобных убытков можно за счет улучшения взаимоотношений между производителями и потребителями электроэнергии, которые могут строиться только на основе заключенных двусторонних договоров. В соответствии с ними поставка электроэнергии осуществляется по установленным тарифам и в запланированном объеме. Установление планового объема электропотребления, на наш взгляд, является самой большой проблемой.

Планирование объемов электропотребления осуществляется по действующим правилам лимитирования и потребления электрической и тепловой энергии, согласно которым «лимит энергопотребления устанавливается органами государственного энергетического надзора по предложениям энергоснабжающей организации и для всех потребителей не может превышать объемов энергопотребления прошлого года». Потребление электроэнергии сверх установленного лимита оплачивается в десятикратном размере.

Такое лимитированное распределение энергии не позволяет осуществлять расширенный способ производства в стабильных хозяйствах, в то время как небольшие хозяйства, часто убыточные, не используют предоставленный им лимит. Это подтверждает анализ выполнения плана в 123 хозяйствах восьми районов области за период 1996 – 1999 гг. Общая тен-

денция такова: за указанный период количество хозяйств, допустивших превышение лимита, сократилось (с 36 до 7 хозяйств). В хозяйствах, в которых установленная мощность не больше 600 кВт, потреблено электроэнергии меньше запланированного объема. В хозяйствах, имеющих средние мощности (до 1 МВт), наблюдается большой разброс отклонений от запланированных величин – от неиспользования лимита на 70,8% от плана в колхозе «Маяк» Харовского района до превышения лимита на 489% в колхозе им. Калинина Вожегодского района. В больших хозяйствах, мощности которых превышают 1 МВт, имели место отклонения от лимита на 15 – 20% в большую и в меньшую сторону.

Для улучшения положения предлагается использовать экономико-математическое моделирование с целью определения оптимальных объемов электропотребления в сельскохозяйственных предприятиях. Для этого могут быть применены различные подходы.

В стабильной экономической ситуации может быть применено имитационное моделирование. В основе имитационной модели лежит гипотеза о том, что объем производства продукции пропорционален объему использованных в производстве материальных активов и рабочей силы. В качестве расчетного инструмента используем модифицированную производственную функцию Кобба-Дугласа. Модель ранее печаталась, поэтому в данной работе не приводится.

Возможен другой подход, который применим в любой ситуации и для любого хозяйства, когда нельзя определить тенденции изменения экономических показателей за длительный период времени. При этом планируемый объем электропотребления принимается равным производству объема производства какой-либо продукции на удельную норму расхода электроэнергии на нее.

Для многоотраслевых сельскохозяйственных предприятий, характеризующихся большим количеством различной продукции, целесообразно определять укрупненные нормы электрозатрат, используя метод группировки продукции для соизмерения ее по электроемкости. Для этого необходимо знать динамику электропотребления за прошлый период по подразделениям хозяйства и объемы производства за тот же период по группам продукции.

Результаты этих расчетов дополняются учетом влияния эксплуатационных факторов и организационно-технологических мероприятий по энергосбережению. Предлагаемая модель прогнозирования электропотребления рассмотрена на примере СХПК «Колхоз-племзавод «Родина» Вологодского района. Использовались данные за период 1994 – 1999 гг. Результаты системы уравнений по определению удельных норм расхода электроэнергии на единицу продукции представлены в таблице.

**Результаты нормирования расхода электроэнергии  
в колхозе «Родина» Вологодского района**

Виды продукции	Средняя результативность производства, ц/га, ц/гол.	Удельная норма расхода электроэнергии, кВт.ч/га, кВт.ч/гол.
Зерновые	33,6	55
Картофель	58,3	101,5
Корнеплоды	59	20
Травяная мука	149	260
Сенаж	244,7	-
Сено	29,2	68
Молоко	51,8	1200
Мясо	1,95	950

Далее задача решалась на основе трех критериев оптимальности:

1) максимальное производство кормовых единиц, 2) максимальный выпуск валовой продукции, 3) минимальный объем электропотребления. Результаты, полученные на оптимизацию, лишь немногим отличались от фактических. Это объясняется тем, что в этом сильном хозяйстве производство хорошо отлажено и близко к оптимальному.

В заключение отметим, что применение экономико-математических моделей позволяет: ориентировать энергоснабжающие организации на необходимый хозяйству объем электроэнергии, определить ее стоимость для хозяйства, выявить резервы экономии электроэнергии, точнее прогнозировать объем выпускаемой продукции, а значит, и прибыль предприятия.

## ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

В число проблем, которые необходимо решить для подъема сельского хозяйства России, входят, на наш взгляд, и две следующие:

- 1) выбор эффективных форм организации сельхозпредприятий и их взаимодействия со смежниками;
- 2) повышение роли кредитования сельского хозяйства как одного из основных источников финансирования в условиях рыночной экономики.

Для нахождения путей решения данных проблем, по нашему мнению, следует обратиться к передовому опыту развитых капиталистических и бывших социалистических стран, успешно справляющихся с такими проблемами.

Остановимся на первой из названных проблем.

В качестве примера можно взять опыт, накопленный в АПК ФРГ. После объединения двух Германий произошло реформирование организации сельского хозяйства ГДР. В процессе его ставились следующие задачи: не сохранять и не укреплять действовавшие неэффективно структуры; создать предпосылки для обеспечения конкурентоспособности предприятий; не разрушать то хорошее, что было наработано в прежние годы.

Каждый крестьянин получил право распоряжаться своей землей: обрабатывать ее самостоятельно, в товариществе или сдавать в аренду. В среднем от 25 до 40% земель бывшей ГДР используются в семейных фермерских хозяйствах, а оставшаяся часть – в сельскохозяйственных товариществах и акционерных обществах. Размер созданных в Восточных землях ФРГ семейных хозяйств – от 140 до 400 га, что значительно больше их среднего размера по ФРГ (36 га в 1995 г., а до объединения с ГДР – около 20 га) [1]. Хозяйствам меньших размеров сегодня трудно обеспечить себя необходимой прибылью в условиях усиления конкуренция на рынке и интенсивного внедрения передовой техники и технологии.

Хотя государство оказывает существенную поддержку фермерам (до 60% средств, необходимых для безубыточного ведения хозяйства), большая часть работников государственного сектора сельского хозяйства бывшей ГДР осталась в товариществах или акционерных обществах, продавала или сдавала свои земельные паи фермерам, акционерным обществам, товариществам, меняла профиль работы [1].

Сегодня большинство из реформированных сельхозпредприятий, имевших коллективную форму собственности в прошлом, вышли на европейский уровень и конкурируют с фермерскими хозяйствами многих западноевропейских стран. Относительно крупные хозяйства используют высокопроизводительную технику, новейшие экономичные технологии. Укрупнение хозяйств, внедрение передовых технологий обеспечивают стабильное повышение уровня развития сельского хозяйства и рост прибылей предприятий.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что наиболее эффективной формой развития сельскохозяйственного производства в ФРГ являются товарищества с ограниченной ответственностью, которые в основном сосредоточены в Восточной Германии [2].

На процесс инвестирования в АПК оказала положительное влияние политика правительства ФРГ, предоставлявшего значительные налоговые скидки на инвестиции и налоговые кредиты АПК. Доля субсидий в инвестициях в 1993 – 1994 гг. составляла от 5 до 20% [3]. За период с 1990 по 1995 гг. на эти цели было выделено 5,8 млрд марок [4].

Для ФРГ характерно широкое развитие кооперации фермеров. Так, Немецкий крестьянский союз (НКС) объединяет более 90% занятых в сельском хозяйстве. Он включает в себя крестьянские союзы всех земель, а также другие организации и объединения в области сельского, лесного хозяйства и смежных отраслей промышленности. Одним из крупнейших членов НКС является объединение союза кооперативов и союза «Райффайзен» (РФ), в которое входит 7222 первичных товарищества, в том числе 639 торгово-закупочных товариществ, 2855 банков [2]. Товарищества осуществляют поставку фермерским хозяйствам семян, удобрений, кормов, сельхозтехники, переработку и реализацию практически всех видов сельскохозяйственной продукции, обработку и хранение семенного материала, ремонт и техническое обслуживание техники, хранение удобрений и средств защиты растений и т. д.

Сельское хозяйство ФРГ обладает высоким уровнем специализации, ряд фирм занимается приобретением у фермеров продукции, переработкой и реализацией ее через свою сеть, обеспечением фермеров необходимым оборудованием, инвентарем и техникой. Государство защищает национальное сельское хозяйство от импорта по демпинговым ценам, дотируя каждый вид продукции. В виде дотаций фермерам в среднем выплачивается за одну тонну зерна на 40 – 45% больше ее стоимости на мировом рынке [3].

Высокая эффективность в АПК США была достигнута за счет использования индустриальных технологий, четкой организации производства, современного технического оснащения и информационного обеспечения. Основное условие успешной работы аграриев США – сбалансированность АПК. Сельскохозяйственная сфера АПК дает около 8% добавленной стои-

мости продукции, а сфера переработки, хранения, транспортировки и реализации – более 62% [5]. На фермах США занято 2,6 млн фермеров, членов их семей и наемных работников, а в целом в АПК доведением продукта до прилавка занимаются еще около 21 млн человек, и общая сумма занятых в АПК составляет 18% работающего населения США [5].

В последние несколько лет в США наблюдается ярко выраженная тенденция укрупнения предприятий АПК. Мелкие хозяйства становятся малоэффективными и держатся на плаву лишь за счет государственной поддержки. Хотя они составляют большинство в общей массе (1,6 млн или 82% от общего количества), их совокупный доход не превышает 12% [5]. Крупные же хозяйства США обеспечивают продовольственную безопасность страны. Это – новые производители, использующие большие пространства обрабатываемой земли, высокотехнологичную и высокопроизводительную технику, технологию, средства химии, энергетики и научные разработки. К крупным относятся 157 тыс. предприятий (8% общего числа), но они создают 73% общего объема продукции, причем с прибылью работают 90% крупных ферм, а ее средний размер составляет 216 тыс. долл. Продолжают развиваться тенденции специализации, концентрации производства и интеграции с партнерами по рынку. Сельское хозяйство становится производством индустриального типа. Следует отметить, что впервые строительство крупных интегрированных сельскохозяйственных предприятий началось в СССР, а в дальнейшем этот опыт был изучен американскими учеными и эффективно применен в АПК США.

Становится все более очевидным, что в США институт частной собственности на земли, пригодные для ведения сельского хозяйства, не обеспечивает рационального распределения этих земель. Так, крупнейшие фермы увеличивают свои угодья главным образом за счет аренды земли, доля которой достигла порядка 45%. Негативным следствием этого, по мнению американских экспертов, является то, что значительная часть средств, которая идет на рентные платежи (около 13 млрд долл.), выходит из оборота предприятий АПК [5].

В целом этот сектор экономики базируется на всесторонней государственной поддержке и регулировании практически всех процессов, происходящих в нем, что выступает характерной особенностью АПК США.

Вторая проблема, обозначенная выше, – проблема повышения роли кредита как источника кредитования АПК. Роль кредита в развитии сельского хозяйства России остается низкой, он, по существу, не выполняет свои функции. Для повышения его роли в развитии АПК имеет важное значение изучение и использование зарубежного опыта. Остановимся на этом подробнее.

В экономике промышленно развитых стран сложились специальные институты и формы сельскохозяйственного кредита, отличительными чер-

тами которых являются значительная поддержка со стороны государства и преобладание кооперативных начал.

В кредитовании АПК Великобритании, например, ключевую роль играет Сельскохозяйственная кредитная кооперация, которая выступает в качестве гаранта фермеров, получающих овердрафты банков для проведения реконструкции ферм. Фермерская мясная корпорация (ФМК) предлагает краткосрочные кредиты для приобретения животных на откорм, закупку племенного скота и откорм собственного скота. При получении от ФМК займа откормленные животные должны быть реализованы ФМК. Такой способ кредитования позволяет мясоперерабатывающей корпорации успешно вкладывать свободные денежные средства, одновременно поддерживать отечественного производителя и более или менее контролировать поставку сырья на свои предприятия [6].

Во Франции кредитование сельского хозяйства осуществляется преимущественно кооперативными банками. Немаловажна и роль государства в функционировании кредита. Оно субсидирует предприятия АПК в форме льгот по кредиту. Государственное учреждение Национальная касса сельскохозяйственного кредита является своего рода центральным банком региональных касс [7]. Она выпускает займы, управляет свободными финансовыми ресурсами региональных касс, оказывает им техническую и аналитическую помощь, управляет совместными гарантийными фондами, координирует деятельность этих учреждений и представляет их интересы. Банки, желающие получить государственные дотации для кредитования сельского хозяйства, проходят конкурсный отбор [7].

В ФРГ кредитованием сельского хозяйства занимаются: кооперативные банки, сберегательные кассы, специализированные банки.

Кооперативный банковский сектор имеет трехуровневую организационную структуру. Первый уровень образуют местные кооперативные банки (кредитные товарищества) [8]. Второй уровень представлен региональными банками, которые имеют широкий спектр деятельности и являются главными пайщиками «Дойче Геноссенштафтсбанка» (ДГБ), составляющего третий, верхний уровень кооперативного банковского сектора.

Кредитные операции местных кооперативных банков включают все виды ссуд, предоставляемых современными универсальными банками. Кроме кредитования текущей хозяйственной деятельности, кооперативные банки финансируют инвестиции в основной капитал и строительные проекты, осуществляют закупку сельхозпродукции, маркетинг аграрных продуктов, финансовые операции с оборудованием [8]. Региональные кооперативные банки ФРГ кредитуют сравнительно крупные предприятия отраслей АПК, торговли, жилищного строительства, осуществляют страховую деятельность. ДГБ координирует деятельность региональных банков и кредитует их, оказывает поддержку местным кооперативным банкам, объединяясь с ними для предоставления крупных кредитов. Сберегательные



кассы обеспечивают порядка 33% ссуд, выдаваемых АПК ФРГ. Сберегательные кассы, за исключением 13 частных, являются государственными кредитными учреждениями [8].

В Японии в кредитовании сельского хозяйства ведущую роль играют кооперативы, которые, помимо кредитования сельского хозяйства, осуществляют сбыт агропромышленной продукции и снабжение сельского хозяйства средствами производства. Кооперативы в основном предоставляют краткосрочные ссуды. Значительная часть кооперативных кредитов выдавалась на льготных условиях при непосредственной финансовой поддержке правительства Японии [11]. Первичные кооперативы напрямую связаны с фермерами и действуют как сберегательные и заемные институты. Долгосрочное кредитование обеспечивается главным образом государственными программами.

В ряде бывших социалистических стран упор в кредитовании сельского хозяйства сделан на развитие кредитных кооперативов с непосредственным контролем их деятельности со стороны государства. В Польше, например, система кооперативных банков выдает до 90% кредитов для организации производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции. Сельскохозяйственная кредитная система Польши напоминает чем-то кредитную систему западных стран и состоит из трех уровней: 1) Центральный банк кредитных союзов (BGZ), 2) 9 региональных и 3) 1200 местных кооперативных банков. Кроме этого банка, существует еще три кооперативных, которые вышли из BGZ во время реформы и стали самостоятельными участниками кредитного рынка [10].

В Китае в середине 1990-х гг. Государственный сельскохозяйственный банк был преобразован в коммерческий, а входящие в его состав сельскохозяйственные кредитные кооперативы (ССК) получили статус самостоятельных кредитных организаций. Их функционирование базируется на общих кредитных принципах и ориентировано на кредитование сельского хозяйства. В конце 1990-х гг. насчитывалось порядка 44 тыс. кредитных кооперативов. Они охватывали около 70% сельскохозяйственного кредитования и аккумулировали порядка 14% всех вкладов населения, причем каждая третья деревня имела кредитный кооператив [10].

На основе изложенного, на наш взгляд, можно выделить следующие направления повышения эффективности работы российского АПК:

- 1) упор на развитие специализации, концентрации и интеграции производства в АПК;
- 2) повышение роли государства в финансировании и регулировании АПК, организации его кредитования;
- 3) широкое использование системы кооперативов для организации кредитования АПК и налаживания его согласованной работы;
- 4) использование учреждениями банковской сферы всего спектра финансовых услуг, предоставляемых АПК.

## Литература

1. Митраков В.Д. и др. Развитие фермерства в Центральной и Восточной Европе. – М.: Информагротех, 1997.
2. Шевлягина Е.А. Продовольственный рынок США как специализированная система сбыта продукции // США и Канада: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 12.
3. Клименко Ю.И. Немецкий крестьянский союз. Чувство собственного достоинства // Российский фермер. – 1993. – № 18.
4. Клименко Ю.И. Опыт преобразования сельского хозяйства Германии // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1996. – № 2.
5. Черняков Б.Г. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных предприятий в аграрном секторе США // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 5.
6. Юдин А. Государственное регулирование и кредитование сельского хозяйства в Великобритании и США // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1992. – № 5. – С. 48.
7. Боева Т. Субсидирование и кредитование сельского хозяйства во Франции // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1992. – № 5. – С. 51.
8. Карпенко И. Роль государственной финансовой помощи и кредитования сельского хозяйства в развитии сельского хозяйства ФРГ // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1992. – № 5. – С. 39.
9. Данкен М. Структура рынков сельскохозяйственных кредитов США // АПК: экономика, управление. – 1996. – № 5. – С. 52.
10. Мартынов В. Сельскохозяйственные кредитные кооперативы в рыночной экономике // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2001. – № 4. – С. 89.
11. Лишанский М. Л. Краткосрочное кредитование с/х предприятий: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 286 с.

Г. С. Староверова, А. П. Дороговцев

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СЕЛЬСКОМ СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

В результате осуществления курса на либерализацию отечественной экономики в сельском строительном комплексе Вологодской области произошли большие перемены. Из общего количества строительных организации на долю частных приходится 90 – 92%, государственных и муниципальных – лишь 1%, смешанных – около 7%. Одновременно шло быстрое формирование предприятий малого бизнеса, на долю которых приходится более 90% организаций. Мелкие приватизированные и вновь созданные частные предприятия, как правило, не имеют финансовых и кадровых возможностей для самостоятельного развития. Переход к рыночным условиям сопровождается снижением показателей результативности и эффективности сельского строительного комплекса области (табл. 1).

Таблица 1

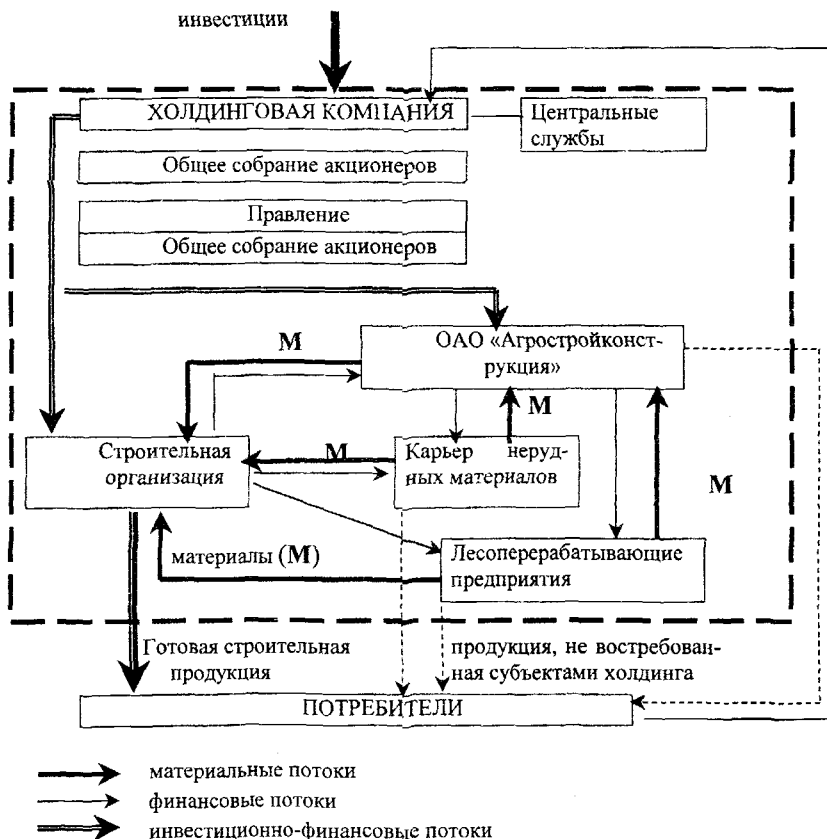
Показатели сельского строительства в Вологодской области

Показатели	Годы					
	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Объем подрядных СМР на 1 организацию в сопоставимых ценах, млн руб.	1,773	0,042	0,035	0,027	0,037	0,040
Количество работников на 1 организацию, чел.	171	20	21	13	13	13
Объем СМР на 1 руб. заработной платы, руб.	3,91	3,53	3,12	3,07	2,73	3,31

Характерной чертой развития сельского строительства является обособление предприятий стройиндустрии. Если до 1992 года более 2/3 предприятий по производству строительных материалов и конструкций находились на балансе строительных организаций, то в 1999 году их осталось не более 10%.

Таким образом, ныне сельский строительный комплекс области превратился в раздробленное множество самостоятельно хозяйствующих субъектов (строительных организаций и промышленных предприятий), которые не связаны системными целями, взаимодействуют случайно, действуют непредсказуемо. Это стало одной из причин роста дебиторской и кредиторской задолженностей, падения прибыли и рентабельности, снижения инвестиционной привлекательности строительных организаций.

В качестве организационно-правовой формы интеграции сельских строительных организаций и предприятий агростройконструкций предлагается холдинговая компания (рисунок). При выборе формы учитывались следующие преимущества создания данной структуры: простота с юридической точки зрения; меньшие затраты по сравнению со слияниями, поглощениями, покупкой; добровольность вхождения, учет мнения субъекта холдинга, его оперативная самостоятельность функционирования на рынке; возможность максимальной отдачи в отраслях, объединенных общей технологической цепочкой.



Экономическая модель строительного холдинга

Формирование строительного холдинга позволит реализовать два наиболее перспективных направления повышения эффективности сельского строительного комплекса: увеличение объемов строительства и снижение себестоимости работ прежде всего за счет сокращения затрат на основные строительные материалы.

Факторы снижения затрат на основные строительные материалы при кооперировании можно определить из модели формирования стоимости основных строительных материалов «франко-строительная площадка»:

$$СМ = (C_{отп} + НДС) + ТР + ЗСР + Тара + Нац + ТИ$$

где	$C_{отп}$	- отпускная цена завода-изготовителя без НДС;
	НДС	- налог на добавленную стоимость;
	ТР	- транспортные расходы;
	ЗСР	- заготовительно-складские расходы;
	Тара	- стоимость тары и реквизита;
	Нац	- наценки снабженческо-сбытовых организаций;
	ТИ	- транзакционные издержки.

Таблица 2

**Снижение себестоимости при организации строительного холдинга**

Структура стоимости основных строительных материалов		Возможное снижение себестоимости СМР, %		
Состав	%	Фактор снижения	Возможное снижение, %	
			материальных затрат	себестоимости СМР
Затраты на материальные ресурсы по отпускным ценам предприятия	1,7	Снижение удельных постоянных расходов при росте объемов производства	-6,40	-4,10
Налог на добавленную стоимость	15,0	Ликвидация НДС на промежуточных переделах	-15,00	-8,10
Наценки снабженческо-сбытовых организаций	0,8	–	–	–
Затраты на тару и реквизит	3,2	–	–	–
Транспортные расходы	22,7	Снижение транспортных расходов за счет оптимизации перевозок	-4,54	-2,45
Заготовительно-складские расходы	1,6	–	–	–
Транзакционные издержки	5,0	Снижение транзакционных издержек	-4,0	-2,16
<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>	<b>ИТОГО</b>	<b>-29,9</b>	<b>-16,8</b>

Расчеты, выполненные по сельскому строительному комплексу Вологодской области (табл. 2), позволяют сделать выводы о том, что интеграция строительных организаций с предприятиями стройиндустрии позволяет снизить себестоимость СМР на 16,81%, повысить рентабельность строительного производства с 8 до 23,2%.

### **Литература**

1. Шакиров Р.А., Гинзбург С.Ф. Долгосрочное планирование развития строительства и его МТБ в регионе. – М.: Стройиздат, 1987. – 152 с.
2. Боев Б.С. Опыт совершенствования организации и управления строительной индустрией. – М.: Стройиздат, 1987. – 144 с.
3. Рекитар Я.А. Материальная база капитального строительства: Экономические проблемы и тенденции развития. – М.: Стройиздат, 1988. – 384 с.
4. Эткинд Ю.Л. Целевое управление сложными проектами в строительстве на основе системного подхода // На стройках России. – 1987. – №12. – С. 36 – 39.

---

*И. В. Сорокина, Н. Н. Замуракина  
А. П. Дороговцев*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СМЕТНЫХ НОРМАТИВОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Состояние нормативно-информационной базы ценообразования в строительстве оказывает значительное влияние на положение в инвестиционно-строительной сфере. Сметные нормы и цены, введенные в действие в 1984 и 1991 гг., на основе которых в настоящее время составляется сметная документация на строительство объектов, а также производятся расчеты за выполненные работы и услуги между участниками инвестиционного процесса, устарели. Их применение приводит к искажениям стоимости строительства объектов. Сложилась острая необходимость разработки новых сметных норм и сборников единичных расценок на выполненные строительно-монтажных работ и других работ в строительстве, базирующихся на положениях нового гражданского законодательства, и ресурсной основы, отвечающей современным требованиям строительной технологии.

Специфика сельского строительства в Вологодской области, а именно территориальная рассредоточенность объектов строительства и удаленность их от материально-технических баз, учитывается при разработке региональных сметных нормативов.

По сметно-нормативной базе 1984 г. с учетом транспортных расходов в сметных ценах на местные строительные материалы Вологодская область разделена на пять сельских зон. Для каждой зоны региональный центр по ценообразованию публикует единый усредненный индекс удорожания сметной стоимости строительно-монтажных работ и материалов (франко-приобъектный склад). Однако в настоящее время такое зонирование не удовлетворяет требованиям современного строительства, изначально закладывая неточности в расчеты сметной документации. Это происходит главным образом из-за устаревшей информации об условиях транспортных перевозок, поставщиках и отпускных ценах на материалы, изделия, конструкции.

Доказательством этому служит выполненный расчет сметной стоимости строительства 36-квартирного жилого дома для первой сельской зоны Вологодской области. Согласно районированию, проведенному в 1984 г., к этой зоне относятся семь районов, расположенных в разных географических точках Вологодской области, – Великоустюгский, Верховажский,

Вожегодский, Грязовецкий, Сокольский, Вологодский и Череповецкий районы. Для расчета транспортных расходов были использованы фактические транспортные схемы доставки материалов от поставщиков, ближайших к данным районам строительства. Результаты расчетов показали, что базисная стоимость в договорной цене на строительство объекта составляет около 6%. Поэтому формирует текущую стоимость строительства индекс удорожания стоимости СМР.

Определяющим ценообразующим элементом индекса стоимости СМР является цена на строительные материалы. База стройиндустрии по производству строительных материалов (сборных железобетонных конструкций, кирпича и прочих) сконцентрирована в основном в городах Вологде, Череповце, Соколе, Грязовце и Шексне. Поэтому стоимость материалов (индекс удорожания) зависит от цен заводов – поставщиков строительных материалов и транспортных расходов по их доставке до приобъектного склада стройки. Чем дальше находится район строительства от областного центра, тем дороже стоимость материалов, а соответственно, и текущая стоимость строительства. Большой удельный вес транспортные расходы занимают в сметной стоимости материалов по объекту-представителю для Великоустюгского района (21,3%).

Механизм применения сметных цен на материалы должен обеспечивать отражение в них сложившихся условий производства материалов и их доставки на строительные площадки, оказывать стимулирующее воздействие на организации и предприятия, участвующие в производстве, сбыте, поставках и потреблении материалов. Этим целям, с нашей точки зрения, будет отвечать зонирование территории Вологодской области по сметным ценам на материалы по административным районам области. Транспортная составляющая сметной цены на материалы для базисного района области рассчитана как фиксированный процент к усредненной отпускной цене на соответствующий вид материалов. Для остальных районов области выведены поправочные коэффициенты на транспорт (таблица).

Таким образом, при разработке новых сметных нормативов для сельского строительства в Вологодской области предлагается зонировать территорию по сметным ценам на материалы по административным районам области. Для Вологодского района стоимость транспортных расходов в сметной цене на материалы необходимо учитывать в среднем в размере 6 % к отпускной цене на строительные материалы. Для остальных районов области требуется корректировать стоимость транспортных расходов, согласно поправочным коэффициентам к сметной стоимости материалов, в зависимости от радиуса удаленности стройки от областного центра и внутри районов – на каждые 10 км от районных центров.



**Коэффициенты транспортных расходов к сметной стоимости материалов**  
(на 1.01.2000 г.)

№ п/п	Наименование района	Районный центр	Расстояние от Вологды (км)	Коэффци. к сметной цене на стройматериалы	Поправочный коэфциент на 10 км
1	Вологодский	Вологда	12	1,00	1,007
2	Череповецкий	Череповец	12	1,01	1,007
3	Сокольский	Сокол	35	1,00	1,004
4	Грязовецкий	Грязовец	44	1,01	1,005
5	Усть-Кубинский	Устье	72	1,02	1,007
6	Шекснинский	Шексна	83	1,02	1,004
7	Междуреченский	Шуйское	92	1,03	1,005
8	Харовский	Харовск	110	1,04	1,004
9	Сямженский	Сямжа	118	1,04	1,004
10	Кирилловский	Кириллов	127	1,04	1,005
11	Кадуйский	Кадуй	171	1,06	1,005
12	Вашкинский	Липин Бор	172	1,06	1,004
13	Вожегодский	Вожега	175	1,07	1,004
14	Тотемский	Тотьма	210	1,08	1,004
45	Верховажский	Верховажье	226	1,09	1,004
16	Устюженский	Устюжна	243	1,09	1,004
17	Белозерский	Белозерск	248	1,09	1,004
18	Бабушкинский	Бабушкино	250	1,10	1,004
19	Бабаевский	Бабаево	292	1,11	1,004
20	Нюксенский	Нюксеница	311	1,13	1,004
21	Чагодощенский	Чагода	319	1,12	1,004
22	Тарногский	Тарнога	330	1,13	1,004
23	Вытегорский	Вытегра	334	1,13	1,004
24	Никольский	Никольск	412	1,17	1,004
25	Великоустюгский	В. Устюг	447	1,19	1,003
26	Кич.-Городецкий	К.-Городок	477	1,20	1,003

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Перспективы динамичного развития отечественной экономики во многом определяются состоянием и тенденциями инвестиционного климата в ее регионах, и прежде всего соотношением показателей их инвестиционной активности и привлекательности. Инвестиционная активность региона оценивается не только годовыми объемами капитальных вложений, но и их физическим наполнением – объемами строительно-монтажных работ, спросом на инвестиционную продукцию (строительные, монтажные и конструкционные материалы, производственное оборудование и механизмы, строительную технику). В 2000 г. на развитие экономики и социальной сферы Республики за счет всех источников финансирования направлено 15 млрд 473 млн руб. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах на 68% выше, чем в 1999 г. Среди регионов Северо-Западного федерального округа в 2000 г. в расчете на душу населения РК занимала лидирующее место по объему инвестиций в основной капитал.

Инвестиционную привлекательность региона можно рассматривать с различных точек зрения: политической, законодательной, социальной, демографической, научно-технической, экологической, географической и экономической. Другими словами:  $IP(x) = \{p, l, s, n, d, e\}$ , где  $IP(x)$  – инвестиционная привлекательность региона;  $p$  – политический потенциал;  $l$  – законодательство;  $s$  – социальный фактор;  $n$  – научно-технический потенциал;  $d$  – демографический потенциал;  $e$  – экономический потенциал.

На оценке экономической привлекательности Республики, поскольку она является первичной при принятии решения об инвестировании, остановимся далее подробнее.

Республика Коми обладает богатым природно-ресурсным потенциалом. На ее территории приходится около двух третей перспективных нефте- и газоносных земель континентальной части Тимано-Печорской провинции. В настоящее время здесь сосредоточено около половины запасов нефти и треть запасов газа Европейского Севера. Геологические запасы нефти Тимано-Печорской нефтегазонасной провинции достигают 4 млрд т, углеводородных газов – около 3 трлн куб. м. Геологические запасы угля составляют более 240 млрд т, разведанные запасы – около 9 млрд т, в числе которых почти половина – коксующиеся. Республика располагает самыми большими запасами леса в европейской части России. Общий запас

древесины на корню на 1 января 2000 г. составил 2,9 млрд куб. м, в том числе спелые и перестойные леса – 2,1 млрд куб. м, из них более 80% – леса хвойных пород. Ежегодный прирост древесины равняется 28,5 млн куб. м, а ежегодный отпуск (расчетная лесосека) – 26,3 млн.

Наличие такой минерально-сырьевой базы обуславливает производственную структуру региона. На протяжении достаточно длительного периода времени больший удельный вес в производстве промышленной продукции в Республике Коми приходится на такие отрасли, как топливная (нефтедобыча, нефтепереработка, газовая, угольная), лесозаготовительная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, а также электроэнергетика. Оживление хозяйственной активности базовых отраслей экономики в 2000 г. обеспечило прирост валового регионального продукта на 8%, а объемов промышленного производства – на 6,3%. Стабильные темпы развития промышленности Республики продолжались и в 2001 г.

Из оценки индексов производства промышленной продукции по сравнению с 1990 г. следует, что они практически во всех отраслях РК снижались до 1994 г., однако начиная с 1995 г. темпы роста объемов производства продукции растут. Причем наибольшие темпы прироста приходятся на лесную отрасль и топливную промышленность. Исключение составляет электроэнергетика, в которой индекс производства продукции снизился в 2000 г. по сравнению с 1999 г. на 2,6%.

Динамика отраслевой структуры производства промышленной продукции в Республике Коми и индексов производства промышленной продукции формирует значительный потенциальный спрос на инвестиции предприятий, закладывает первый уровень инвестиционной привлекательности региона.

Тем не менее важным является также уровень рентабельности этих отраслей. В 2000 г. темп прироста прибыли промышленности Республики составил 56%, а прибыли экономики – 81%. Удельный вес убыточных предприятий в топливной отрасли, транспорте, сельском хозяйстве и других отраслях снижается.

Третий уровень инвестиционной привлекательности региона формируют отношения предприятий с покупателями их продукции. Наш анализ показал, что отрасли топливно-энергетического комплекса имеют значительный уровень просроченной задолженности покупателей как по итогам 1999, так и 2000 г. (за исключением предприятий нефтедобычи), которая на 30-40% превышает уровень дебиторской задолженности по предприятиям лесного комплекса. Это обстоятельство отрицательно сказывается на инвестиционной привлекательности предприятий, поскольку повышает риск невозврата вложенных инвестиций и снижает доверие к предприятиям.

При оценке инвестиционной привлекательности региона (особенно для внешних инвесторов) необходимо учитывать существующие источники финансирования инвестиций и долю в них собственных средств, характеризующих степень устойчивости предприятий и их стремление к реальному инвестированию. Доля собственных средств в финансировании инвестиций в основной капитал республики за 1998 – 2000 гг. превышает 50%. Кроме того, большой удельный вес в собственных средствах как источнике финансирования инвестиций занимает прибыль (по итогам 1999, 2000 гг.). Несмотря на то, что доля собственных средств в совокупных источниках инвестирования в 2000 г. по сравнению с 1999 г. сократилась на 16,9%, а по сравнению с 1998 г. – на 12,7%, ее значение приемлемо для установления нового уровня инвестиционной привлекательности региона.

Когда характеризуется инвестиционная привлекательность региона с точки зрения других отраслей экономики (легкой, пищевой, строительной и т.п., ориентированных на розничные продажи), важное значение имеет оценка уровня доходов населения как потенциальных предъявителей спроса на их продукцию. Денежные доходы населения, в т. ч. реальные, с 1996 по 2000 г. постоянно возрастали (за исключением 1998 г.). Реальная среднемесячная заработная плата в 1999 и 2000 гг. приобрела тенденцию к росту на 196%. Такая ситуация позволяет судить о росте потенциального конечного спроса на продукцию и, соответственно, о росте инвестиционной привлекательности РК.

Таким образом, Республика имеет достаточно богатый, с экономической точки зрения, инвестиционный потенциал, который складывается из нескольких уровней (природные ресурсы, отрасли, прибыль, собственные источники финансирования, доходы населения). Проблема состоит в высоком уровне дебиторской и кредиторской задолженности, которые будут существенно снижать рентабельность инвестиций.

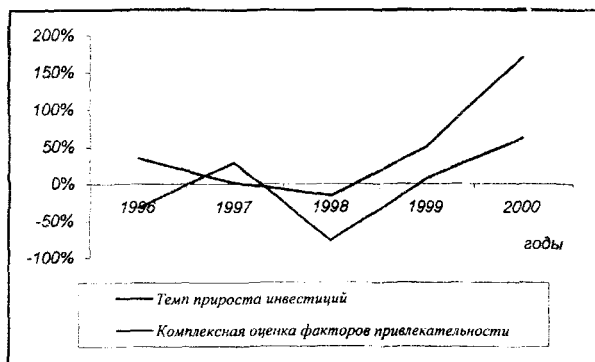
Кроме того, расчеты, проведенные Минэкономразвития России в соответствии с его методикой, показали, что РК в 2000 г. (наряду с Тульской и Нижегородской областями) покинула группу регионов с уровнем развития выше среднего, что связано в основном с ухудшением экономической ситуации и снижением уровня жизни населения в этих регионах.

Необходимо сопоставить инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность РК. В наших расчетах будет использоваться такой показатель как комплексная оценка факторов привлекательности, который определяется как среднее между темпами прироста отдельных величин (прибыль, доход и др.). Этот показатель будет сопоставлен с темпами прироста инвестиций в основной капитал, характеризующими инвестиционную активность в РК ( таблица и рисунок ).

**Соотношение инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности РК за 1996 – 2000 гг.**

<i>Показатели</i>	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Темпы прироста прибыли (по сравнению с пред. периодом)	-66%	44%	-533%	-238%	81%
Темп прироста реальных денежных доходов населения	-46,20%	50,40%	-33,20%	95,30%	47,80%
Темп прироста денежных расходов населения	22,00%	29,70%	24,70%	47,30%	19,50%
Индекс производства промышленной продукции	94,40%	100,10%	98,50%	102,40%	106,30%
Темп прироста задолженности покупателей	92,75%	9,80%	36,90%	4,00%	16,00%
Темп прироста задолженности поставщиков	170,35%	13,80%	54,00%	6,60%	-18,50%
Темп прироста внебюджетных источников финансирования инвестиций	33,90%	2,90%	-5,40%	51,70%	178,30%
Комплексная оценка факторов инвестиционной привлекательности	-32,14%	29,07%	-77,04%	6,87%	62,20%
Темп прироста инвестиций в основной капитал	35,1%	1,9%	-16,2%	50,3%	170,0%

**Соотношение инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности РК за 1996 – 2000 гг.**



Из таблицы видно, что темп прироста инвестиций в Республике Коми с 1996 г. по первую половину 1997 г., а также с конца 1997 г. до 2000 г. превышал уровень комплексной оценки инвестиционной привлекательности и только в течение нескольких месяцев 1997 г. данная оценка была выше темпа прироста инвестиций. Это позволяет сделать вывод о том, что основная часть инвестиций обращается вне реального сектора экономики. Такое положение требует кардинальных перемен.

## **АКТИВИЗИРОВАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

В ходе анализа функционирования АПК Вологодской области установлено, что состояние основных производственных фондов в сельском хозяйстве значительно ухудшилось. С одной стороны, происходит абсолютное сокращение количества используемых средств производства, а с другой – старение оставшейся их части, дорабатывающей свой ресурс. Особенно остро стоит проблема пополнения и использования сокращающегося и изнашивающегося машинно-тракторного парка. За 1990-е гг. парк тракторов на сельскохозяйственных предприятиях Вологодской области количественно уменьшился на 34,9%. Если на конец 1991 г. имелось 18,7 тыс., то к 2000 г. осталось лишь 12,2 тыс. условных эталонных тракторов. В результате возросла нагрузка обрабатываемой площади, приходящейся на один трактор. Аналогичная проблема наблюдается по зерноуборочным комбайнам, причем темпы сокращения их количества несколько выше. К 2000 г. число комбайнов составило 62,9% от уровня 1991 г.

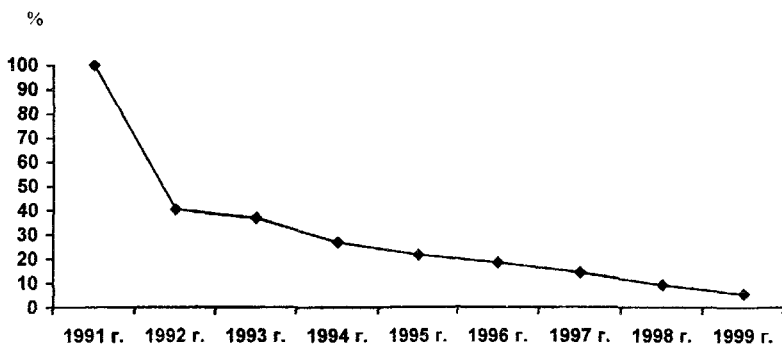
Выбытие основных фондов в несколько раз опережает их ввод. В 1999 г. коэффициент их обновления составил 0,04 против 1,15 в 1991 г. Ускорился процесс ликвидации основных фондов вследствие ветхости и износа.

Таким образом, инвестиционная проблема становится ключевой для аграрной экономики не только на ближайшие годы, но и на более отдаленную перспективу.

Между тем основные показатели, характеризующие инвестиционный процесс в АПК области, имеют отрицательную динамику (рисунок). Объем инвестиционных вложений в сопоставимых ценах в сельском хозяйстве Вологодской области в 1999 г. составил всего 5,4% от уровня 1991 г.

Инвестиционные возможности сельскохозяйственных предприятий за анализируемый период значительно ухудшились. Так, коэффициент самофинансирования, рассчитанный по сельскому хозяйству в целом, снизился на 55,4%, коэффициент рентабельности продаж – в 2,3 раза, коэффициент оборачиваемости собственного капитала – в 2,1 раза.

В силу объективных особенностей сельского хозяйства государство должно, на наш взгляд, взять на себя хотя бы частичное решение его инвестиционных проблем путем государственной финансовой поддержки, как это делается во всех странах.



**Динамика инвестиций в основной капитал  
сельскохозяйственных предприятий Вологодской области**

Требуется вмешательство государства в формирование специального кредитного механизма развития отрасли с тем, чтобы аграрные формирования получили более широкие возможности использования в инвестиционной деятельности заемного капитала. Для активизации инвестиционной деятельности следует также шире использовать такие рычаги, как: стимулирующее налогообложение; безвозмездные дотации на создание крупных объектов инфраструктуры и природоохраны; финансовые стимулы; беспроцентные займы, предоставляемые инвестором; льготные режимы выплаты долгов и займов в банках; выпуск облигаций для создания финансовых ресурсов по важнейшим направлениям инвестиций.

## **ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБОТКИ АПК**

Инвестиционный процесс является одним из основных условий развития отраслей переработки агропромышленного комплекса, определяя уровень технологии и эффективности производства. Учитывая ограниченность финансовых возможностей государства по поддержке инвестиций в АПК и низкую способность перерабатывающих предприятий к самофинансированию, следует определить подходы, дающие возможность улучшить инвестиционный климат в аграрном секторе.

Наш анализ показал, что, применительно к мясному подкомплексу, целесообразна бюджетная поддержка «перспективных» районов, где уровень отдачи от инвестиционных вложений выше. Инвестирование хозяйств данных районов позволит, с одной стороны, в наименьшие сроки вернуть бюджетные инвестиции, с другой – создать условия для развития предприятий мясопереработки в других районах путем их интеграции с предприятиями и хозяйствами перспективных районов.

Важным путем повышения инвестиционной привлекательности предприятий мясопереработки АПК может быть создание агрохолдингов, включающих сельхозпроизводителей, перерабатывающие предприятия, предприятия оптовой и розничной торговли, финансовые институты. Агрохолдинги позволят проводить более гибкую ценовую политику, ориентируясь на потребительский рынок и спрос населения; снизить себестоимость продукции за счет устранения налогов на технологических переходах, централизации закупок и поставок всех видов ресурсов; привлекать инвестиционные ресурсы с фондового рынка и направлять их на развитие участников холдинга. Исходные данные и предполагаемые подходы к созданию агрохолдинга подготовлены авторами как рекомендации производству и опубликованы в изданиях Россельхозакадемии [1].

Предприятиям АПК следует стремиться к сбалансированному сочетанию внутренних и внешних источников финансирования инвестиций. При этом привлечение внешних инвесторов будет зависеть от инвестиционной деятельности самих предприятий, осуществляемой за счет самофинансирования.

Для накопления собственных средств на замену устаревшего оборудования предприятиям мясной промышленности Вологодской области следует использовать методы нелинейной амортизации, в частности, такие,

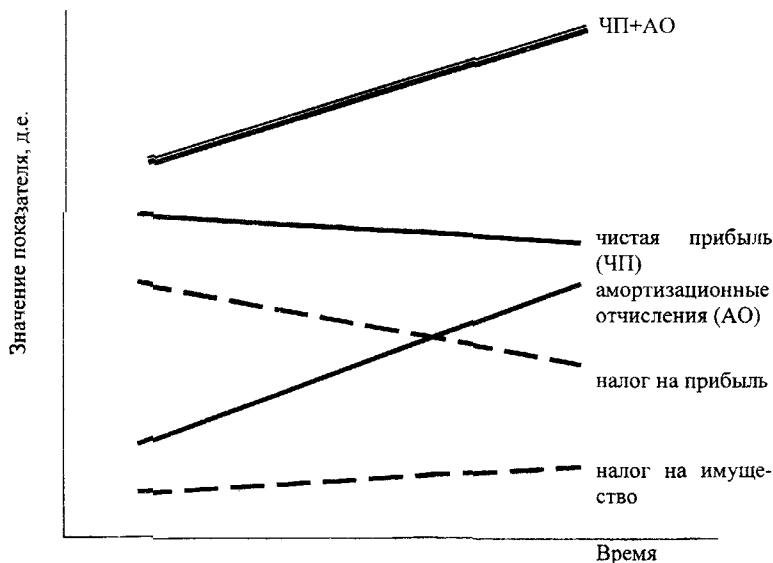


как метод уменьшающегося остатка и метод суммы лет. Наши расчеты показали, что нижеследующее применение нелинейных методов амортизации позволяет в первые три года эксплуатации оборудования списать 64% его первоначальной стоимости (или в 1,5 раза больше, чем при линейном методе).

Между тем за 1990 – 1999 гг. доля амортизационных отчислений в себестоимости продукции АПК Вологодской области *сократилась* в 3 – 5 раз, уменьшив тем самым объемы инвестиционных ресурсов предприятий.

Предлагается для повышения роли амортизации как источника самофинансирования инвестиций провести инвентаризацию и рыночную оценку имущества предприятий мясоперерабатывающей промышленности региона.

Как правило, оценка основных фондов по рыночной стоимости приводит к разнонаправленным процессам на предприятии: с одной стороны, снижается налогооблагаемая база и налог на прибыль, с другой – увеличивается налог на имущество и себестоимость продукции. Однако практика показывает, что объем источников самофинансирования инвестиций (реинвестируемая часть чистой прибыли и амортизационные отчисления) также возрастает (рисунок). По нашим расчетам, объем инвестиций в агропромышленный комплекс Вологодской области может увеличиться в 2–3 раза.



**Влияние рыночной оценки предприятия на формирование инвестиционных ресурсов**

Вторым по значимости после внутренних источников являются внебюджетные внешние источники инвестиций в основной капитал: выпуск акций и облигаций, средства инвестиционных и пенсионных фондов, страховых компаний, сбережения населения, банковский кредит и др.

В условиях, когда большинство предприятий АПК Вологодской области имеют ограниченные собственные источники инвестирования модернизации технико-технологической производственной базы, а банки не имеют возможности предоставлять долгосрочные кредиты, выходом из создавшейся ситуации является финансовый лизинг. Предприятиям АПК операция лизинга позволяет получить оборудование и начать его эксплуатацию, не отвлекая собственных средств из оборота. Кроме того, в отличие от традиционного кредита, операция лизинга минимизирует риск лизингодателя в связи с возможным нецелевым или нецелесообразным использованием полученных средств кредитующим предприятием, а лизингодатель оставляет за собой право собственности на имущество заемщика как залог ссуды.

Экономический эффект в случае использования лизинга для приобретения оборудования вместо кредита банка определяется разницей сумм арендного и кредитного финансирования по формуле:

$$\Delta_{л} = \sum_{t=0}^T LCF_{Вt} \times \frac{1}{(1+r^*)^t} - \sum_{t=0}^T LCF_{At} \times \frac{1}{(1+r^*)^t},$$

где:  $LCF_{Вt}$  – поток арендной задолженности лизингодателя в период  $t$ ;  
 $LCF_{At}$  – поток арендной задолженности лизингополучателя в период  $t$ ;  
 $r^*$  – скорректированная ставка кредитного финансирования;  
 $T$  – срок лизинга.

Таким образом, проблему активизации инвестиций на предприятиях переработки АПК Вологодской области следует решать путем реализации взаимоувязанного комплекса мероприятий.

### Литература

1. Дороговцев А.П., Медведев А.Ю., Бурова Е.А. Инвестиционная привлекательность отрасли переработки агропромышленного комплекса Европейского Севера России // Хранение и переработка. – 2001. – №5. – С. 26 – 31.
2. Резервы экономического роста / Под научным руководством М.Ф. Сычева и В.А. Ильина. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2000. – 107с.

---

*Л. М. Дороговцева, С. В. Говорухина  
А. А. Смирнова*

## **ПОВЫСИТЬ РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФОНДА В ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В России финансирование природоохранной деятельности многие годы производилось по остаточному принципу. Такой подход, к сожалению, сохраняется и в настоящее время, несмотря на то, что природоохранное и природоресурсное законодательство современной России создало необходимую правовую базу для финансово-экономического обеспечения природоохранной деятельности. В основу финансово-экономического механизма закладывается принцип платности природопользования, стимулирования природоохранной деятельности и ограничение деятельности, приводящей к нерациональному использованию природных ресурсов и ухудшению экологической обстановки. Определено, что часть платы за пользование природными ресурсами должна использоваться для их охраны и воспроизводства. Предусмотрена плата за загрязнение окружающей среды. Эти «экологические платежи» должны поступать в экологические фонды.

Система экологических фондов Российской Федерации включает Федеральный экологический фонд РФ и экологические фонды субъектов РФ. Образована она в целях решения неотложных экологических задач, восстановления потерь в окружающей природной среде и других природоохранных мероприятий. Введена в действие Законом Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды» от 19 декабря 1991 г. В соответствии со ст. 21 Закона средства экологического фонда направляются исключительно на цели, связанные с охраной окружающей среды.

Средства, аккумулируемые Экологическим фондом Вологодской области, составляют 5% от суммарных доходов всех целевых бюджетных фондов, созданных на ее территории. Соответственно, расходы фонда составляют от 2 – 4% суммарных расходов областных целевых бюджетных фондов, а относительно расходов консолидированного бюджета – примерно 1%.

Данные о фактических доходах фонда, их структуре и динамике приводятся в табл. 1.

Таблица 1

**Размер и структура доходов Экологического фонда Вологодской области**  
(цены 1999 года)

Статьи доходов	1997 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.	
	Факт, т. руб.	Уд. вес, %	Факт, т. руб.	Уд. вес, %	Факт, т. руб.	Уд. вес, %	План. т. руб.	Уд. вес, %
Плата предприятий области за выбросы, сбросы загрязняющих веществ и размещение отходов в природной среде	31661	52	30385	61	12855	52	21555	64
Погашение задолженности по платежам за предыдущие годы	20243	33	3519	7	5533	23	9251	28
Прочие поступления (в т.ч. остаток средств на начало года)	9300	15	16247	32	6116	25	1620	8
<b>ВСЕГО ДОХОДОВ</b>	<b>61204</b>	<b>100</b>	<b>50124</b>	<b>100</b>	<b>24504</b>	<b>100</b>	<b>33655</b>	<b>100</b>

Опираясь на данные департамента природопользования и природных ресурсов администрации Вологодской области о фактических доходах фонда за 1997 – 1999 гг., можно говорить о том, что в сопоставимых ценах доходы фонда в исследуемый период снижались. Так, в 1999 г. они снизились на 60% по сравнению с 1997 г., а по сравнению с 1998 г. – на 51%. Основным фактором, сдерживающим рост доходов фонда, является несовершенство федерального законодательства. Например, нормативы платы за загрязнение окружающей среды не пересматривались с 1991 г., коэффициенты индексации платы, рассчитываемые Госкомэкологией ежегодно, не соответствуют темпам роста цен.

Данные о расходах фонда, их структуре и динамике (табл. 2.) показывают, что основная расходная статья – финансирование природоохранных мероприятий федерального и областного значения. В 1998 г. 21% средств было направлено на целевую программу по оздоровлению экологии Череповца.

Учитывая достаточно напряженную экологическую ситуацию в регионе, можно сказать, что фонд нуждается в увеличении своей доходной части. Такая возможность видится в возрастании числа плательщиков, а также в усилении проверочной работы со стороны экологического контроля.

Рост ставок платежей за загрязнение также является необходимым условием реформы экономического механизма природопользования. На первой стадии возможно введение повышающего коэффициента за оплату сверхлимитных выбросов (сбросов).

Таблица 2

**Размер и структура расходов Экологического фонда Вологодской области  
(цены 1999 года)**

Статьи расходов	1997 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.	
	Факт, т. руб.	Уд. вес, %	Факт, т. руб.	Уд. вес, %	Факт, т. руб.	Уд. вес, %	План. т. руб.	Уд. вес, %
Дотации на финансирование природоохранных мероприятий федерального, областного значения на основных предприятиях-загрязнителях	28905	54	20877	46	9443	41	9793	29
Финансирование природоохранных мероприятий на территории области	24641	46	15314	33	13257	57	23862	71
Финансирование целевой Федеральной программы «Оздоровление окружающей среды и населения г. Череповца на 1996 – 2010 гг.» (за счет средств, полученных из Федерального экологического фонда РФ)	x	0	9660	21	574	2	x	0
<b>ВСЕГО РАСХОДОВ</b>	<b>53546</b>	<b>100</b>	<b>45851</b>	<b>100</b>	<b>23274</b>	<b>100</b>	<b>33655</b>	<b>100</b>

Руководствуясь данными аналитического доклада о состоянии окружающей природной среды в Вологодской области по наиболее значимым инвестициям в охрану окружающей среды за 2000 г. можно заметить, что инвестиции вкладываются только в охрану водных ресурсов и охрану атмосферного воздуха. При этом доля инвестиций в охрану атмосферного воздуха преобладает над долей инвестиций в охрану водных ресурсов.

Важнейшая задача на территории области состоит в увеличении инвестиций, направленных на внедрение экологически «чистых» технологий, строительство инженерных коммуникаций, уменьшающих вредное воздействие на окружающую среду, развитие экологического образования и воспитания, создание особо охраняемых территорий.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИРОДООХРАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПРИ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧЕ**

В настоящее время практически все проводимые технико-технологические мероприятия, направленные на интенсификацию нефтегазового производства или его стабилизацию, считаются одновременно и природоохранными, так как учитывают экологические последствия эксплуатации месторождений на поздней стадии разработки. Сюда относятся мероприятия по проведению капитальных и текущих ремонтов скважин, реформированию системы поддержания пластового давления, нефтесбору и подготовки нефти. Нам представляется, что такой подход не отвечает современным задачам. Целесообразно, в частности, пересмотреть методические положения в области классификации природоохранных мероприятий применительно к изменившимся в последние годы условиям разработки месторождений.

Исходя из современных условий, комплекс природоохранных мероприятий должен обеспечивать:

- соблюдение нормативных требований к качеству окружающей среды с учетом перспективных изменений, обусловленных развитием нефтегазового производства и экологическими последствиями;
- получение максимального экономического эффекта от улучшения состояния окружающей среды, более полного использования природных ресурсов, сокращения техногенных и экологических рисков.

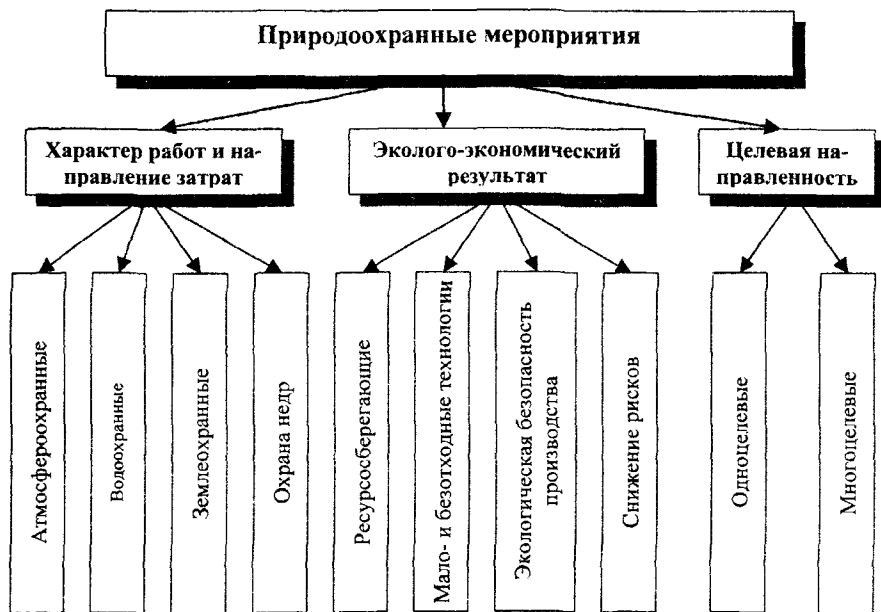
Данная целевая установка легла в основу предложенной нами классификации определения экономической эффективности природоохранных мероприятий (ПОМ) и принятия решений об очередности их внедрения.

Экономическая оценка строится на результатах расчетов, отраженных в схеме (рисунок). Она учитывает:

- экологический (первичный) результат, который заключается в снижении отрицательного воздействия на окружающую среду и улучшении ее состояния. Проявляется это в снижении объемов поступающих в среду загрязнений и уровня ее загрязнения, увеличении количества и улучшении качества пригодных к использованию земельных, лесных, водных и нефтяных ресурсов;
- технико-экономический результат, который находит выражение в увеличении чистой прибыли за счет уменьшения потерь нефти, простоев

нефтяного оборудования и сокращения отказов трубопроводного хозяйства;

- эколого-экономический результат, который заключается в экономической оценке экологических последствий техногенной нагрузки производства нефтегазодобычи на окружающую среду и выработке ПОМ, направленных на снижение экологического риска.



**Классификация ПОМ нефтегазового производства**

Оценка экономической эффективности природоохранных мероприятий и их классификация на уровне управления производством нефтедобычи учитывает все множество природоохранных мероприятий в зависимости:

- от характера работ и направления использования природоохранных затрат;
- достигаемого эколого-экономического результата природоохранной деятельности (ПОД);
- от целевой направленности (одно- и многоцелевые).

В зависимости от характера природоохранных работ мероприятия подразделяются на:

- атмосфероохранные;

- водоохранные;
- земельноохранные;
- связанные с охраной недр.

Эколого-экономический результат отражает направления природоохранной деятельности, в соответствии с чем все природоохранные мероприятия можно разбить на следующие группы:

- ресурсосберегающие;
- мало- и безотходные технологии;
- направленные на улучшение экологической ситуации;
- связанные со снижением техногенного и экологического риска.

Группировка природоохранных мероприятий в зависимости от достигаемого эколого-экономического результата позволяет охарактеризовать все многообразие проводимых атмосфероохранных, водоохранных мероприятий и мер по охране недр по уровню их воздействия на окружающую среду, учесть особенности формирования капитальных и текущих затрат для их осуществления и выбрать методологию экономической оценки в зависимости от целевой направленности природоохранных мероприятий.

В общем виде экономический эффект от проведения одноцелевых атмосфероохранных и водоохранных мероприятий ( $\mathcal{E}_o$ ) может определяться по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_o = \mathcal{E}_{ym} + \mathcal{E}_c + \mathcal{E}_y - \mathcal{Z}_o, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}_{ym}$  – эффект от СПУ и их утилизации, тыс. руб.;

$\mathcal{E}_c$  – эффект от снижения затрат на производство в результате рационального использования природных ресурсов, тыс. руб.;

$\mathcal{E}_y$  – первичный экологический эффект в форме предотвращенного ущерба, тыс. руб.;

$\mathcal{Z}_o$  – затраты на проведение одноцелевых ПОМ, тыс. руб.

В этом случае эффективность от проведения одноцелевых мероприятий описывается следующим условием:

$$Q_T = Q_y \quad \text{и} \quad \mathcal{E}_y > \mathcal{Z}_o, \quad (2)$$

где  $Q_m$  – дополнительный объем товарной продукции от проведения ПОМ в результате снижения потерь углеводов;

$Q_y$  – снижение объема загрязнения, равный объему утилизации углеводородных фракций.

При проведении многоцелевых атмосфероохранных и водоохранных мероприятий величина экономического эффекта ( $\mathcal{E}_M$ ) будет представлять сумму технологического экономического эффекта ( $\mathcal{E}_T$ ) и стоимостной оценки первичного экологического эффекта, достигаемого при проведении технологических мероприятий ( $\mathcal{E}_T$ ), который устанавливается по формуле:



$$\mathcal{E}_M = \mathcal{E}_T + \mathcal{E}_П - \mathcal{Z}_M, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_T$  – эффект от применения новой технологии, направленной на улучшение технологических показателей (уменьшение аварийности нефтепромыслового оборудования, увеличение срока его службы, повышение качества выпускаемой продукции), тыс. руб.;  $\mathcal{E}_П \geq \mathcal{E}_0$ ;

$\mathcal{Z}_M$  – капитальные и текущие затраты на проведение многоцелевых природоохранных мероприятий, тыс. руб.

Условием отнесения природоохранных мероприятий к категории многоцелевых является:

$$\mathcal{E}_T \geq \mathcal{E}_П \quad \text{и} \quad Q_T > Q_y. \quad (4)$$

Мероприятия по охране недр могут быть одно- и многоцелевыми. В зависимости от причин загрязнения и характера работ они сгруппированы следующим образом:

- первая группа – мероприятия, связанные с ремонтно-изоляционными работами;
- вторая группа – мероприятия по ликвидации и переликвидации скважин;
- третья группа – мероприятия, связанные с устранением негерметичности эксплуатационных колонн;
- четвертая группа – мероприятия по ликвидации амбаров.

В зависимости от достигаемого эколого-экономического результата, природоохранные мероприятия в области охраны недр классифицированы как мероприятия, направленные на сокращение техногенных и экологических рисков в связи с большой степенью неопределенности оценки поведения источников загрязнения.

Для выявления взаимосвязей между экономической оценкой проведения природоохранных мероприятий в области охраны недр и техногенными факторами могут использоваться *экономико-статистические модели* оценки [3].

Разработанная классификация природоохранных мероприятий позволяет перейти к типовому алгоритму расчета величины показателей экономической эффективности природоохранных мероприятий, который допускает корректировку и дополнение при его практическом использовании.

### Литература

1. Методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей природной среды. – М., 1979. – 116 с.
2. PEARCE D.W., MARKANDYA A. MARGINAL Opportunity Cost as a Planning Concept in Natural Resource Management Annals of Regional Science (1987), Vol. XXI, pp.18 – 32.
3. Крайнова Э.А. Экономическое реформирование экологической политики. – Уфа: УГНТУ, 2000. – 120 с.

---

*И. А. Плотникова, А. П. Дороговцев*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ**

Действующая в стране система водоснабжения и канализации находится в кризисном состоянии. Большие потери воды происходят при ее транспортировке от источников до потребителя из-за изношенности водопроводных систем и несовершенства запорной арматуры. В процессе промышленного производства водные ресурсы теряются из-за несовершенства технологий, их высокой водоемкости; в коммунальном хозяйстве – из-за непроизводительных затрат воды. Водоканалы проводят ежегодно замену лишь 0,3 – 0,5% общей протяженности сетей, тогда как для обеспечения уровня надежности систем водоснабжения и водоотведения, соответствующего если не среднему европейскому уровню, то реальному экономическому потенциалу России, необходима ежегодная замена 3 – 4% общей протяженности сетей, а с учетом накопившегося переизноса – до 8%.

Проведенный нами анализ финансового состояния Вологодского городского водоканала за 1995 – 1999 гг. показал, что здесь темпы роста дебиторской задолженности превышают темпы роста начисленных сумм на 40%. Собираемость платежей в 1998 г. снизилась по сравнению с 1995 г. более чем в 2 раза. Доля денежных расчетов в общих объемах денежных потоков на предприятии в отдельные периоды не превышает 20%. Полезный отпуск воды в 1999 г. снизился на 14% на фоне увеличения объема поднятой воды на 0,7%. Потери и утечки увеличились на 35,7%.

Практически отсутствует механизм инвестирования этой важнейшей жизнеобеспечивающей отрасли. Органы местного самоуправления по 3 – 4 года, несмотря на инфляцию, не пересматривают тарифы для водоканалов на производимые ими услуги. При оценке реального роста тарифов на услуги Вологодского водоканала, т.е. с учетом влияния инфляции, было выявлено снижение величины тарифов в 1999 г. на 37% (тарифы для населения не пересматривались в течение 3 лет). Во втором квартале 2000 г. тарифы для населения выросли на 37,8% по водоснабжению и на 66,8% по водоотведению, но и они не возмещают расходов, необходимых для замены изношенных сетей и оборудования, обеспечения улучшения качества очистки воды.

Нами проведена оценка возможности повышения тарифов на водоснабжение населения г. Вологды. Она была осуществлена на основе социологического опроса населения (опрошено 800 семей), проведенного в мае 2001 г., официальных статистических данных, а также сведений Вологодского водоканала.

Средняя опрошенная семья состояла из 3,1 чел. Величина средних предполагаемых доходов – около 1740 руб. Оценка средних расходов на водоснабжение и канализацию показала, что 54% опрошенных семей платят за услуги менее 1% от совокупных средних расходов. В среднем удельный вес оплаты за услуги составляет 1,05%.

Был составлен также ранжированный ряд семейных расходов. Он выявил, что в апреле – мае 2001 г. денежные расходы 4,5% семей Вологды составляли менее 500 руб. на человека в месяц. Менее 800 руб. на человека расходуется в 19,3% и менее 1100 руб. – в 26,2% семей. В то же время 5,3% семей потратили более 2900 руб. на человека в месяц. Средний уровень денежных расходов был примерно 1255 руб.

В ходе опроса выделялись приоритеты требований населения к водоснабжению и отношению к увеличению оплаты за удовлетворение этих требований. Более 80% вологжан озабочены качеством получаемой воды, 16% населения в большей степени не довольны существующим напором воды. Примерно 20% респондентов готовы платить за улучшение качества воды на 50% больше, чем по выставленным к оплате счетам. На 25% больше согласны платить еще 34% опрошенных семей. Более 39% семей хотели бы установить индивидуальный счетчик воды, но платить за его установку готовы только 8%. Фактором, сдерживающим масштабное внедрение квартирных счетчиков воды, является отсутствие простой и понятной населению системы расчетов за потребленную воду на основе показаний водосчетчиков.

Таким образом, улучшение финансового состояния предприятий водоснабжения и канализации во многом будет зависеть от размера средств, которые водоканалы смогут собрать с потребителей. Целесообразно вводить систему двухставочных тарифов – за нормативное и сверхнормативное потребление услуг. При этом можно установить ступенчатые тарифы на оплату сверхнормативного потребления: в зависимости от доходов семьи, от величины превышения фактического потребления воды над нормативным и т.д.

Нами изучалась возможность экономико-математического прогнозирования процессов финансирования затрат водоканала по инвестиционным проектам за счет собственных средств. Модель включала блок сценарных условий и блоки расчета прогнозных параметров, а также блок комплексной оценки развития водоканала.

В режиме имитации в модель вводятся прогнозные значения факторов в различных комбинациях. В результате чего рассчитывается ожидаемое значение прибыли. По результатам имитации может выбираться один или несколько вариантов действий. Собственно прогнозирование осуществляется в ходе имитационного моделирования, когда при расчетах варьируют темпами изменения базового показателя и независимых факторов, а его результатом является построение нескольких вариантов прогнозной отчетности. Выбор наилучшего из них и использование в дальнейшем в качестве ориентира осуществляется уже с помощью неформализованных критериев.

## СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Разбалансированность экономических процессов в начале 1990-х гг. сопровождалась стремительным ростом цен во всех секторах экономики России. В результате либерализации цен их средний уровень в 1992 г. вырос в 26,1 раза. В последующие годы наблюдалась тенденция к замедлению темпов роста цен: в 1993 г. они увеличились в 10,5 раз; в 1994 г. – в 3,2; в 1995 – в 2,3; в 1996 г. – в 1,24 раза [1]. Затем снижение темпов инфляции замедлилось, а в ряде периодов наблюдалось даже ее повышение, особенно после августовского кризиса 1998 г. В настоящее время уровень инфляции остается значительным. Так, по данным Госкомстата, рост потребительских цен в июне 2001 г. к июню 2000 г. составил 23,7%, а цены производителей за тот же период возросли на 21,4%.

Темп прироста уровня цен является одним из важнейших макроэкономических показателей, динамика которого существенно влияет на состояние экономики. По критериям, используемым в промышленноразвитых странах, допустимым является умеренный уровень инфляции, т.е. не превышающий 3-5% в год. Повышение годового темпа инфляции на 1-2 процентных пункта вызывает серьезное беспокойство и может стать причиной потери правящей партией поддержки большинства избирателей. Инфляция, превышающая 13-15% в год, считается недопустимой, поскольку она затрудняет экономический рост, ведет к оттоку капитала из страны, сокращает уровень жизни населения, вызывает другие негативные последствия. Для ее преодоления принимаются чрезвычайные меры, вплоть до замораживания цен и заработной платы, что имело место, например, в США в начале 1970-х гг. и во Франции в 1980-е гг.

В современной науке существуют две основные трактовки механизма инфляции.

Первая исходит из того, что главным источником инфляции является избыток денег в обращении. Такая инфляция получила название *инфляция спроса*.

Избыток денег в обращении так или иначе связывается с политикой государства: с образованием дефицита государственного бюджета, с содержанием денежно-кредитной политики центрального банка.

Вторая трактовка объясняет инфляцию наличием монополизма в экономике, который приводит к искусственному росту цен, прежде всего на производственные ресурсы, а затем и на продукты. Инфляция такого рода получила название *инфляция издержек*.

Если считать первую трактовку верной, то необходимо согласиться с тем, что при бездефицитности государственного бюджета и правильной денежно-кредитной политике центрального банка инфляция невозможна. Попытки достичь бездефицитности бюджета предпринимались неоднократно во всех развитых капиталистических странах. В США в конце 1980-х годов был даже принят закон о переходе к бездефицитному бюджету. Однако, несмотря на все усилия, достичь бездефицитности бюджета в США удалось только один раз за весь послевоенный период – в 1998 г. В других промышленно развитых странах этого не удалось сделать ни разу за последние 40 лет.

Аналогичная картина наблюдалась и в России с 1992 г., когда правительство Е. Гайдара объявило о намерении свести государственный бюджет без дефицита. Результат оказался прямо противоположным. В 1993 г. ситуация повторилась. Позднее правительство уже не пыталось сбалансировать бюджет полностью, а стремилось лишь сократить уровень его дефицита. Наконец, в 2000 г. было объявлено о профиците федерального бюджета России. Однако рост цен в том же году превысил 24%, что явно свидетельствовало о том, что дефицит бюджета не может рассматриваться как основной источник инфляции.

Как правило, дефицит бюджета появляется в связи с тем, что расходы бюджета растут быстрее, чем его доходы. Увеличение же расходов бюджета в основном вызывается именно повышением уровня цен, а не простым желанием законодателей выделить больше денег на государственные программы. Рост цен приводит к необходимости увеличить финансирование этих программ, чтобы сохранить реальную покупательную способность выделенных на них средств. Поступление же средств в бюджет при росте цен хотя и увеличивается, но медленнее его. В реальной практике, таким образом, не инфляция является следствием бюджетного дефицита, а бюджетный дефицит – следствием инфляции.

То же относится и к денежно-кредитной политике государства. Эмиссия денег в разных формах является следствием роста товарооборота в денежном, т.е. ценовом, выражении, и противодействовать этому фактору не в состоянии никакой центральный банк.

Согласно второй трактовке, как уже говорилось, инфляция обуславливается наличием монополизма в экономике. В соответствии с ней, виновником инфляции обычно считаются профсоюзы, которые добиваются роста заработной платы, что вызывает рост издержек производства, а значит, и ведет к повышению цен. Возрастание цен, в свою очередь, вызывает борьбу профсоюзов за новое увеличение заработной платы и ведет к новому витку инфляции.

Профсоюзы действительно борются за повышение заработной платы. Однако данные статистики большинства развитых стран говорят о том, что, как правило, рост цен обгоняет повышение заработной платы и увеличение заработной платы идет после роста цен, зачастую не догоняя его.

Так, даже в такой стране, как США, за последние 20 лет вследствие роста цен реальная заработная плата снизилась у 80% работников. Особенно наглядным примером является Россия, где в 1990-е гг. уровень реальной заработной платы снизился по разным оценкам в среднем в 2-3 раза. Отсюда следует, что, в действительности, не наемный труд добывается перераспределения в свою пользу национального дохода, а капитал.

Более реалистична поэтому следующая картина. Промышленные монополии, стремясь перераспределить национальный доход в свою пользу, искусственно завышают цены и извлекают монопольно высокую прибыль. Потребители, в числе которых и государственные учреждения, и наемные работники, вынуждены покупать продукцию по более высоким ценам, а государство - увеличивать финансирование своих программ. Рост стоимости жизни ведет к тому, что профсоюзы добиваются повышения заработной платы. Это поднимает уровень издержек производства. Деньги обесцениваются. Реальная покупательная способность прибыли также снижается. Поэтому промышленные монополии вновь поднимают цены. Начинается очередной виток инфляционной спирали. Активную роль в этом процессе принимают и институты кредитно-финансовой сферы (коммерческие банки, инвестиционные компании и т.п.), сросшиеся с промышленными монополиями, добиваясь перераспределения доходов в свою пользу.

Таким образом, сущность современной инфляции, в том числе и в России, – это перераспределение национального дохода в пользу монополистического, финансового капитала (за счет наемного труда и монополизированных товаропроизводителей) с помощью государственно-монополистического регулирования экономики.

Поскольку слишком высокие темпы инфляции (галопирующая инфляция, гиперинфляция) ведут к сбоям в общественном воспроизводстве и спаду в экономике, то государство и монополистический капитал совместными усилиями удерживают инфляцию в допустимых пределах. Если она все же выходит за эти пределы, то принимаются самые жесткие меры по ее обузданию, как это было, например, в тех же США или Франции.

В России борьба с гиперинфляцией в 1990-е гг. велась, в частности, и такими жесткими (точнее - жестокими) методами, как невыплаты заработной платы работникам бюджетных организаций; отказ государства от оплаты выполненных государственных заказов, предоставления запланированных дотаций сельхозпроизводителям и угольной промышленности; невиданно высокая ставка рефинансирования, установленная ЦБР (доходившая до 210% годовых); использование механизма ГКО для ограничения денежной массы (что обернулось финансовым кризисом августа 1998 г.), сокращение централизованных кредитов экономике и размещение их на конкурсной основе, в виде ломбардных кредитов; установление высокой резервной нормы (15-18 %) и т. п. Однако объективное содержание инфляции как механизма перераспределения доходов в пользу монополистического капитала за счет наемного труда, обусловленное процессами прива-

тизации бывшей общенародной собственности, оказалось сильнее самых жестких способов ее государственного подавления.

Среди факторов инфляции особенно часто говорится о росте цен на энергоносители, металл, увеличение транспортных тарифов. Все это – товары, производимые монополистами. Упоминание же в качестве фактора инфляции изменения структуры и величины налогов, на наш взгляд, не убедительно, поскольку уровень налогов в российской экономике в целом неуклонно падает и в настоящее время стал ниже, чем во всех промышленно развитых странах. Рост курса доллара и связанное с ним удорожание импорта не могут рассматриваться в качестве главного источника инфляции, поскольку сами они являются следствием обесценения рубля, т.е. следствием инфляции.

Многие экономисты, анализировавшие инфляцию в России, видят ее причину в структуре российской экономики, унаследованной от СССР, для которой характерны чрезмерный удельный вес производства средств производства и ВПК. Однако в структуре промышленности СССР в конце 1980-х гг. доля группы "А" (производство средств производства) составляла 74,8%, а в структуре промышленности США – 79,8%, т.е. была еще выше. Более того, рост доли группы "А" в структуре промышленного производства является закономерностью, характерной для всех развитых стран, обусловленной двумя факторами: 1) углублением общественного разделения труда и 2) ростом органического строения капитала.

В этой связи следует отметить, что за последние 10 лет рыночных реформ, которые, как думалось идеологам этих реформ, должны были бы улучшить структуру российской экономики, в действительности произошло обратное: доля группы "А" в структуре промышленности еще больше увеличилась, но это произошло за счет повышения удельного веса сырьевых отраслей и ТЭК и резкого сокращения ключевого сектора экономики – машиностроительного комплекса. Доля ВПК в объеме производства резко снизилась и стала ниже, чем в странах НАТО. Однако это не дало желаемого преодоления инфляции. Поэтому структуру экономики России было бы необоснованно рассматривать в качестве первопричины инфляции, хотя она может рассматриваться в качестве одного из ее факторов.

На наш взгляд, следует согласиться с теми авторами, которые полагают, что одним из основных факторов инфляции в России является превращение финансово-кредитной системы страны в процессе ее реформирования в мощный насос, откачивающий доходы из реального сектора экономики в финансово-спекулятивный и за рубеж. Данное обстоятельство провоцировало неплатежи, бартер, недобор налогов, дефицит госбюджета, а следовательно, и инфляцию.

К факторам инфляции несомненно относятся также: выбор монетаристской концепции реформирования экономики, ускоренная и непродуманная приватизация государственной собственности, шоковая либерализация цен, необоснованно резкое свертывание государственного регулирования

экономики и цен; непродуманная либерализация внешнеэкономических отношений, обернувшаяся "долларизацией" российской экономики и утечкой огромных масс капитала за пределы страны; резкое сокращение производственных инвестиций, как следствие – повышение уровня износа технической базы производства и снижение конкурентоспособности многих видов отечественной продукции по сравнению с зарубежными аналогами; рост удельного веса непроизводительных издержек в экономике, связанных с кредитно-денежной сферой, защитой прав собственности, заключением сделок и контролем за их исполнением и т.д., издержек, называемых в неонституциональной теории "транзакционными" издержками.

Динамика реальных цен находится под воздействием как общих, свойственных экономике в целом, так и ряда конкретных, специфических факторов, присущих данной товарной группе, территории, формам государственного регулирования цен.

### Литература

1. Все данные Госкомстата России здесь и далее взяты с его сайта в Интернет: <http://www.gks.ru>.
2. Туроу Л. Будущее капитализма. Как экономика сегодняшнего дня формирует мир завтрашний // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Асадемия, 1998. – С. 207, 213.
3. Народное хозяйство СССР в 1988 году: Стат. ежегодник. – М.: Финансы и статистика, 1989. – С. 335.
4. Современные Соединенные Штаты Америки: Энциклопедический справочник. – М.: Политиздат, 1988. – С.175.



## ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Налогообложение предприятий сельского хозяйства – часть общей системы налогообложения, действующей в России. К основным относятся налоги: на добавленную стоимость, на прибыль, на имущество, на землю, отчисления в дорожные фонды, акцизы, региональные и местные налоги. Кроме того, предприятия сельского хозяйства вносят крупные суммы во внебюджетные фонды (пенсионный, занятости, социального страхования, медицинский), платежи в которые являются обязательными и по существу также относятся к налогам. Общая тяжесть налогообложения, исчисляемая как отношение налогов и отчислений в общественные фонды к сумме выручки от реализации продукции, работ и услуг, в последние годы достаточно велика. В табл. 1 представлены налоговые платежи, уплачивавшиеся сельскохозяйственными производителями Вологодской области в 1995 – 1999 гг.

Таблица 1

**Налоговые платежи сельскохозяйственных производителей  
Вологодской области в бюджеты всех уровней**

Наименование показателей	1995 г. млн руб.	1996 г. млн руб.	1997 г. млн руб.	1998 г. тыс руб.	1999 г. тыс руб.
Налоговые платежи:					
начислено	95096	112078	127824	146718	158912
уплачено	80931	98347	104975	126611	141425
Налоговые платежи в % к выручке	9,6	9,7	9,2	9,6	10,8

Анализ таблицы позволяет выявить некоторые закономерности во взаимоотношениях сельскохозяйственных производителей с бюджетом:

1. Сумма налоговых платежей постоянно увеличивается, в среднем за изучаемый период темпы прироста составляют 13,8% по начисленным налоговым платежам, 15,1% – по фактически внесенным.

2. Фактически вносится не вся сумма, причитающаяся к уплате. Недоимка по налоговым платежам в разные годы изучаемого периода составляла от 11 до 17,9% от начисленных сумм.

3. Наибольшая сумма недоимки по налоговым платежам приходится на 1997 г. и составляет 27,9% от сумм, начисленных к уплате.

4. За изучаемый период суммы налоговых платежей в выручке от реализации продукции, работ и услуг существенно не изменились, но в 1999 г. их рост составил 1,2%.

Структура налоговых платежей за 1998 – 1999 гг. приведена в табл. 2.

*Таблица 2*

**Структура налоговых платежей сельскохозяйственных предприятий  
Вологодской области, %**

Наименование налоговых платежей	1998 г.	1999 г.
Налог на имущество	0,2	0,3
Налог на прибыль	1,6	1,8
НДС	65,3	72,1
Подоходный налог	20,6	15,6
Земельный налог	1,4	1,9
Налог за выбросы в окружающую среду	0,4	0,2
Налог за пользование недрами	0,3	0,3
Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы	0,2	0,3
Налог на воспроизводство лесов	0,3	0,2
Акцизы	0,01	0,01
Налог с продаж	-	1
Прочие налоги	9,7	5,8
Итого налогов	100	100

Наибольший удельный вес занимает НДС, в структуре налоговых платежей ему принадлежит доля до 72%. Большой удельный вес имеет подоходный налог.

В Вологодской области действует ряд законодательных актов, согласно которым сельскохозяйственным производителям предоставляются льготы по уплате региональной части налоговых платежей. Эти льготы предоставляются индивидуально каждому сельхозпроизводителю и могут быть использованы в следующих направлениях: на инвестиции (в том числе сохранение и увеличение рабочих мест), на развитие материально-технической базы (в том числе обновление основных фондов); покрытие убытков; гашение кредиторской задолженности по заработной плате. Наибольшие льготы существуют по налогу на имущество и по взносам в территориальные дорожные фонды. Общая сумма льгот составляет 1,8% от общей суммы налогов, причитающихся к уплате.

Косвенные налоги, и в первую очередь НДС, представляют основную тяжесть для сельского хозяйства. Существует мнение, что сельхозпроизводители ничего не теряют от НДС, поскольку он не влияет на величину финансовых результатов. Но это не совсем так. Во-первых, НДС, повышая цену продаж, затрудняет сбыт продукции; во-вторых, в условиях хронических неплатежей потребителей за поставленную продукцию и задержек финансирования из бюджетов всех уровней уплата НДС отвлекает собственные оборотные средства сельскохозяйственных производителей, что в свою очередь порождает новую цепочку неплатежей.

Конкретный пример действия механизма взимания НДС на различных стадиях движения молока представлен в табл. 3.

Таблица 3

**Механизм взимания НДС на различных стадиях движения 1 т молока 2,5% жирности (ставка 10%)**

Этапы движения товара	Стоимость покупки (без НДС)	Стоимость продажи (без НДС)	НДС при покупке	НДС при продаже	НДС, вносимый в бюджет (в рублях)
Первичный производитель сырья – СХПК "Красные Шведеницы" Тарногского района Вологодской обл.	-	3465	-	346,5	346,5
Переработка молока – ОАО "Тарногский маслозавод"	3465	5800	346,5	580	233,5
Оптовая фирма "Славяне"	5800	6000	580	600	20
Розничный продавец	6000	6150	600	615	15
Конечный потребитель	6150	-	615	-	-

Таблица показывает, что имеет место многократное включение в цену налога на добавленную стоимость. В результате налог перекладывается на конечного потребителя. Розничная цена за счет включения НДС может возрастать на 15 – 25%, в зависимости от количества торговых посредников.

## **КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМОВ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

После кризиса августа 1998 г. Центральный Банк России встал на путь использования эмиссионного механизма, получившего название «currency board». Он заключается в обеспечении стоимости национальной валюты путем наращивания золотовалютных резервов. Успех в реализации такого механизма связан прежде всего с высокими экспортными ценами на энергоносители, за счет чего обеспечивается массивный приток в страну валютной выручки. Вероятное снижение цен на мировых рынках поставит перед ЦБ проблему поиска других каналов формирования денежного предложения.

Поэтому сегодня весьма популярной является точка зрения, согласно которой в сложившейся ситуации Банку России нет смысла кредитовать западные экономики или правительство, которое полученные деньги потратит неэффективно. Лучше направить кредиты в реальный сектор экономики, предъявляющий спрос на инвестиции для восстановления производственных мощностей.

Это можно сделать мягко, вводя различного рода лимиты рефинансирования для поощрения банков, проявивших себя в качестве серьезных кредиторов, как, например, в недавнем прошлом в Германии, Японии или Италии. Можно и более жестко, установив для банков обязательные к выполнению квоты кредитования народного хозяйства (или, напротив, ограничивающие их спекулятивные операции), то есть используя весь комплекс мер, получивших в экономической литературе общее наименование «прямые инструменты денежно-кредитной политики».

В теории считается, что применение кредитного канала, основанного на использовании механизмов рефинансирования, приводит к ситуации, при которой обеспеченное за счет кредитной экспансии Центрального Банка расширение денежной массы в конечном счете не приводит к росту инфляции, поскольку имеет адекватное товарное покрытие от растущего производства. Происходящее в этом случае увеличение ликвидности банковской системы особых проблем у ЦБ не вызывает, так как подобное увеличение обычно имеет непродолжительный характер и нивелируется по мере возврата ему кредитов рефинансирования. Таким образом, применение кредитного канала создает реальные предпосылки экономического

роста, повышения реальных доходов, спада безработицы и низкой инфляции.

Однако следует заметить, что долгосрочный характер инвестиционных кредитов не самым лучшим образом влияет на способность Центрального Банка оперативно осуществлять денежно-кредитное регулирование в периоды макроэкономических шоков. Снижение процентной ставки (которого требует политика кредитной экспансии) ослабляет банковскую систему и снижает эффективность использования инвестиций в народном хозяйстве.

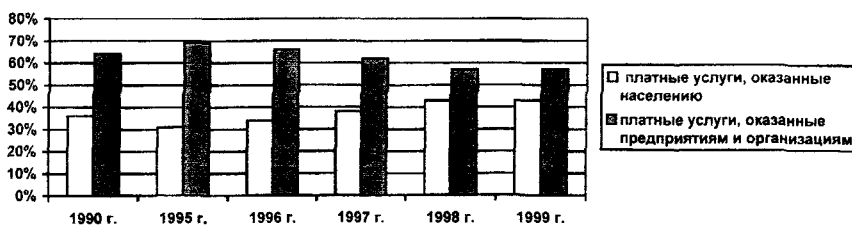
Кроме того, как показывает практика, сколь бы жестким ни был контроль Центрального Банка за целевым использованием банками полученных кредитов рефинансирования, в конечном счете, их эффективность всегда оставляет желать лучшего. Банки предпочитают вложить свободные средства в иностранную валюту, направить средства на фондовый рынок или в сферу недвижимости, а не работать на сравнительно невыгодных условиях с реальным сектором экономики.

Основной вывод, вытекающий из изложенного, состоит в том, что решение вопроса активизации Центральным Банком кредитной поддержки реального сектора лежит в области государственного регулирования экономики, так как привлечение инвестиций в реальный сектор с использованием механизмов ЦБ напрямую связано с большими потерями в виде использования отрицательной (в реальном выражении) процентной ставки, а также высоких кредитных рисков, связанных с невозвратом и нецелевым использованием. Если государство готово нести такие потери ради благой цели подъема отечественного производства, то активизация кредитной экспансии необходима уже сейчас. Особенно важно использовать современную макроэкономическую ситуацию для активизации структурных реформ в реальном секторе. Все это может обеспечить долгосрочный экономический рост.

## МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Формирование рынка услуг связи, удовлетворяющего запросы потребителей, означает необходимость сбора и обработки информации о состоянии и проблемах сферы телекоммуникаций в регионе, установление эффективного взаимодействия между всеми структурными подразделениями предприятия, создание соответствующих систем маркетинга и выделение их элементов – территориальных органов управления.

На территории Вологодской области производственный процесс по обеспечению технической эксплуатации системы электросвязи оказался поделен между тремя предприятиями: филиалом ОАО «Ростелеком», ОАО «Электросвязь» и ОАО «Череповецэлектросвязь». Для успешной деятельности подобной системы в условиях рыночной экономики необходимо постоянное поддержание динамического равновесия между ее функциями и составными элементами, своевременное обеспечение органов управления разных уровней полной, достоверной и объективной информацией об использовании всех имеющихся ресурсов, выявленных резервах и недостатках в работе по оказанию услуг связи.



Структура доходов операторов связи

Анализ статистических данных показывает, что объем доходов, получаемых за оказанные населению услуги, в Вологодской области имел тенденцию к увеличению с 1995 г., составив к 1999 г. около 43% доходов от основной деятельности предприятий (рисунок). Подобная тенденция объ-

ясняется переменах в ценах на предоставляемые услуги связи, под воздействием которых спрос на многие товары и услуги на потребительском рынке значительно упал (табл. 1).

Таблица 1

**Структура потребления услуг связи населением Вологодской области,  
в % от общего объема их доходов**

Виды услуг	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Почтовая	32,0	35,8	37,7	41,4	41,5
Документальная	27,8	23,1	21,5	28,0	23,5
Междугородная и международная телефонная связь	27,0	29,0	33,2	33,9	34,7
Городская и сельская местная связь	30,3	35,8	42,0	55,0	56,1
Проводное вещание	76,7	81,5	84,0	80,8	88,2

Отметим и то, что существующие льготы для населения не стимулируют деловую активность предприятий и организаций. Например, при покупке абонентского оборудования номер телефона обходится в 170 долларов. Помимо этого, необходимо проложить кабеля связи, соединив аппарат с телефонной станцией. Увеличение на 43% количества установленных телефонных аппаратов в области за период с 1991 по 1999 гг. не повлияло на изменение доли доходов от данного вида услуг (в 1990 и 1999 гг. – 42%). Между тем увеличение количества предоставленных разговоров по междугородной и международной связи способствовало росту доходов от них в общей структуре доходов предприятий (табл. 2). Таким образом, убыточные услуги местной телефонной связи субсидируются за счет доходов от междугородной и международной связи.

Рынок телекоммуникационных услуг до недавнего времени был одним из немногих стабильных и прибыльных сегментов экономики региона. Однако ситуация здесь резко изменилась вследствие кризиса отрасли в 1998 г. Так называемые «естественные монополисты» – ОАО «Ростелеком» и ОАО «Электросвязь» закончили 1998 г. с убытками.

Последствия этого кризиса сказались на суммах платежей по уже осуществленным кредитам и при покупке нового оборудования, столь необходимого для завершения модернизации. При этом увеличение в несколько раз возвращаемых заемных средств было сложно спрогнозировать заранее. Так, в ОАО «Ростелеком» рост кредиторской задолженности в

1998 г. по сравнению с 1997 г. составил 884,16%. Сейчас ситуация постепенно выправляется, но последствия данного кризиса будут сказываться и в дальнейшем в результате снижения темпов ввода новых объектов связи, поскольку для этого требуются крупные вложения капитала, выраженные в долларовом эквиваленте (зависимость от импорта на уровне 80%).

Таблица 2

**Структура доходов предприятий связи по видам в 1990 и 1999 гг.,  
в % к итогу**

Вид услуги	1990	1999
Телеграфная связь	8,8	5,8
Междугородная и международная телефонная связь	31,3	43,6
Городская и сельская местная связь	42,0	42,0
Проводное вещание	7,0	3,1
Радиосвязь, радиовещание, телевидение и спутниковая связь	9,5	1,4
Спецсвязь и фельдсвязь	0,9	0,0
Контроль по использованию радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств	0,5	3,0
Сухопутная радиосвязь с подвижными объектами	0,0	1,1

На современном этапе развития телекоммуникационного оборудования и технологий осуществляется постепенный переход от аналоговых средств передачи данных к цифровым. В этой связи необходим пересмотр подходов к стратегическому планированию деятельности операторов связи. В частности, учитывая тот факт, что насыщение центральных телекоммуникационных рынков Москвы и Санкт-Петербурга многочисленными видами обслуживания на базе новейших в мире технологий – от традиционных до мультимедийных услуг, предоставляемых такими операторами, как «Комкор», «Макомнет», «Глобал Один», «МТУ-Информ», «ПТТ Телепорт», неизбежно ведет к расширению сферы их деятельности за счет движения в регионы. Однако этот процесс сдерживается всегда низким уровнем телефонной плотности региона (количество основных телефонных аппаратов на 100 человек) и в ведущих странах мира составляет: в США – 66%, Японии – 50, Франции – 58, Германии 57, Англии – 56%. В России данный показатель в среднем равен 21% (в Москве – 51, Санкт-Петербурге – 39%). В Вологодской области его значение – около 19%. Темпы среднегодового прироста по уровню телефонной плотности составили по Вологодской области 2,3%. Для сравнения: при переходе к рынку и внедрению современных технологий темпы годового прироста телефонной плотности в Венгрии составили 17%, Польше – 13, Чехии и Словакии – по 10%.



Для преодоления подобных негативных процессов целесообразно осуществить следующие мероприятия:

1. Организовать региональный фонд за счет отчислений альтернативных операторов связи в размере, соответствующем средствам, направляемым на субсидирование бытовых услуг местной телефонной связи оператором междугородной и международной связи ОАО «Ростелеком» (до 50% дохода). Их размер должен колебаться в зависимости от социальной значимости предоставляемых услуг, влияния телефонной плотности на объемы продаж, уровня рентабельности. Средства данного фонда должны направляться целевыми платежами на закупку и ввод в эксплуатацию современного абонентского оборудования и линий по передаче сообщений.

2. Использовать потенциальные возможности ведомственных сетей связи.

3. На сегодняшний день при расчетах между региональными операторами связи и ОАО «Ростелеком» за междугородный трафик используется интегральная расчетная такса, устанавливаемая для каждого оператора индивидуально, исходя из количества предоставляемых сетевых ресурсов и участия в передаче трафика. Однако данная методика расчетов не учитывает уровень социально-экономического развития области и необходимость в модернизации существующей сети связи. Поэтому целесообразно использовать повышающие или понижающие коэффициенты в зависимости от уровня развития средств связи и экономического потенциала региона.

## ТУРИЗМ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Туризм является сферой деятельности, бурно развивающейся во многих странах. Доходы от туризма, так называемого “невидимого экспорта”, постоянно возрастают. Первое место по этому показателю принадлежит США, где в 1999 г. доходы от туризма составили 74,4 млрд долл. В России же эти доходы не достигли 8 млрд долл., что почти в 10 раз меньше. Доля туризма в валовом внутреннем продукте развитых стран достигает 20 – 30 и более процентов. В России этот показатель на два порядка ниже. В настоящее время каждое шестнадцатое рабочее место в мире приходится на туристский бизнес. При рациональной организации он обеспечивает высокий уровень рентабельности произведенных затрат, быструю окупаемость вложений и отличается небольшим стартовым капиталом.

В сущности своей, туризм – это временный выезд лиц с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессиональных, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в месте временного пребывания.

В течение этого периода данное лицо – турист – потребляет туристские услуги, которые принято подразделять на два вида. Первый – это услуги вещественного характера, которые являются материальными, производятся и существуют до их потребления. Второй вид – это услуги, не имеющие материального, вещественного содержания, их производство неотделимо от потребления. Таким образом, с точки зрения функционирования хозяйственного комплекса, туризм – производственно-обслуживающий процесс. Туристский рынок, как и любой другой, представляет собой совокупность спроса и предложения. Спрос на туристский продукт – это форма проявления потребности в нем населения, обеспеченная денежными средствами. На величину спроса, его структуру и динамику влияют самые различные факторы: количество покупателей туристского продукта, их денежные доходы, оценки перспектив будущих доходов, бюджет свободного времени, туристские вкусы и т.д. Предложение туристского продукта определяется наличием предпосылок для его производства и реализации, потенциалом производителей этого продукта, уровнем развития туристской индустрии, т.е. всего того, что характеризует объем туристских ресурсов.

В современной России внутренний спрос на туристские продукты и услуги ограничен недостаточными доходами большинства граждан. По итогам 1999 г. более 26,6%, или 38,5 млн жителей России имели душевой

доход ниже прожиточного минимума. Удельный вес затрат на оздоровительно-туристские мероприятия составил всего 0,3% располагаемых расходов населения<sup>1</sup>.

При этом следует отметить и тот факт, что в стране за годы реформ появилась заметная страта людей (5-7% населения), достигших по ряду позиций стандартов жизненного уровня развитых стран и имеющих возможность значительно увеличить потребление туристских услуг. Но для удовлетворения запросов этих потребителей необходимо качественно расширить индустрию отечественного туризма. Еще более актуальна эта задача для увеличения предложения российской туристской продукции иностранным гражданам.

Необходимо проводить также удешевление и разнообразие туристских услуг для людей, располагающих средним достатком. Тем более что в последние два года наблюдается тенденция расширения численности этих групп населения России, достигшая в 2000 году 15% общей численности<sup>2</sup>.

Вологодская область известна на внутреннем отечественном и зарубежном рынках туристских услуг. В 2000 г. здесь было обслужено 238 тыс. туристов, в том числе 60,5 тыс. – турфирмами. Число экскурсантов, прибывших на теплоходах, поездах, автобусах и осмотревших местные достопримечательности, составило 376 тыс. человек. Наиболее посещаемыми являются города Кириллов, Вологда, Великий Устюг. В последние годы увеличивается интерес к Череповцу, Устюжне, Белозерску, Тотьме, Вытегре. Однако возможности предложения туристского продукта на Вологодчине значительно больше, чем современное его потребление.

Изучение возможностей туристского рынка, выполненное на основе анализа природных ресурсов, культурных ресурсов гостеприимства и материально-технической базы туризма (табл.1), показало, что Вологодская область имеет значительные ресурсные возможности для поступательного развития туризма и удовлетворения различных запросов туристов. Значительные недостатки в реализации ресурсных возможностей вполне преодолимы при целеустремленном осуществлении стратегии развития туризма в регионе.

Стратегические подходы к развитию туристской деятельности в регионе вписываются в три направления:

1) *развитие туризма по сложившимся сферам туристской деятельности (на основе устоявшегося рынка предоставляемых услуг);*

2) *развитие туризма за счет предложения дополнительной туристской продукции на базе сложившейся отрасли (прежде всего, расширение географии поездок и продаж в новых районах туристского назначения);*

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник: Статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2000. – 642 с.

<sup>2</sup> Поляков И. Уровень жизни: пейзаж после кризиса//Независимая газета. – 2000. – 10 окт. – С. 9 – 15.

3) развитие новых видов туризма (введение встречных сфер туристской деятельности, которые ранее не присутствовали на рынке).

Таблица 1

**Матрица SWOT-анализа возможностей индустрии туризма в Вологодской области**

Преимущества	Недостатки
<b>Природные ресурсы</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Наличие привлекательных природных ландшафтов</li> <li>✓ Богатейшая флора и фауна</li> <li>✓ Разнообразие гидрологических и гидроминеральных ресурсов</li> <li>✓ Наличие экологически чистых территорий.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Умеренно-континентальный климат (короткое лето и продолжительная холодная зима), высокая сезонность в пользовании большинства видов туризма.</li> </ul>
<b>Культурные ресурсы гостеприимства</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Наличие привлекательных достопримечательностей – памятников русской истории и культуры, уникальных архитектурных и музейных комплексов.</li> <li>✓ Разнообразие видов народно-художественных промыслов.</li> <li>✓ Квалифицированные профессиональные творческие художественные коллективы.</li> <li>✓ Развитые музыкальные и фольклорные традиции.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Малочисленность и необустроенность объектов индустрии развлечений – аттракционов и парков, концертных залов и т.д.</li> </ul>
<b>Материально-техническая база туризма</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Надежное транспортное сообщение с Москвой, Санкт-Петербургом, другими городами центральной России.</li> <li>✓ Многообразие основных видов транспортного сообщения (автомобильный, железнодорожный, водный, авиационный).</li> <li>✓ Наличие сети санаторно-курортных учреждений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Низкий класс предприятий размещения.</li> <li>✓ Ограниченный перечень предлагаемых туристическими фирмами услуг.</li> </ul>

Результативность туристского бизнеса распространяется практически на все отрасли хозяйства. Эффект от функционирования туристской сферы целесообразно рассматривать в двух аспектах: производственном и потребительском (табл. 2). В то же время эффект носит экономический и социальный характер, связанный с развитием отраслей туристской индустрии и смежных с ней отраслей, ростом бюджетных доходов, расширением социальной и производственной инфраструктуры в туристских центрах, созданием новых рабочих мест и улучшением уровня жизни местного населения.

Модель оценки результативности функционирования туризма в регионе

Отношение к туристским услугам	Э ф ф е к т			
	социальный	экономический прямой	экономический косвенный первичный	экономический косвенный вторичный
Производители услуг	Рост численности занятых, расширение объектов торговли, общественного питания, инфраструктуры	Рост расходов туриста на покупку туристских услуг и товаров	Дополнительные доходы от отраслей, связанных с туризмом	Увеличение доходов местного бюджета
Потребители услуг	Улучшение здоровья, повышение работоспособности	Увеличение выработки (соответственно, и заработной платы), возможный перевод на более высокооплачиваемую должность	Улучшение показателей хозяйственной деятельности на уровне предприятия и региона	Увеличение доходов местного бюджета

К сожалению, в настоящее время проблема оценки эффективности функционирования туристского сектора экономики региона является малоизученной, что обуславливает необходимость выполнения соответствующих научных исследований и разработок.

## ВЫЯВЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА РЕАЛИЗАЦИИ АВТОБУСОВ ПАЗ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Задачами нашего исследования явились определение целевого сегмента и его емкости на рынке Вологодской области по сбыту автобусов Павловского автозавода моделей 3205, 32051, 320550, 320520, 3206, 3209, 4230 и выявление предпочтений потребителей автобусов малой вместимости вышеуказанного модельного ряда.

Источниками исходной информации были данные государственной инспекции по безопасности дорожного движения (ГИБДД), областного отделения Российской транспортной инспекции (ВООРТИ), ряда предприятий автомобильного транспорта различных форм собственности, на балансе которых имеется подвижной состав рассматриваемого производителя, а также организаций, имеющих потребность в перевозках на автомобилях и автобусах особо малого и малого класса.

Анализ предоставленной информации показал, что учетное количество автобусов марки ПАЗ на территории Вологодской области меньше числа автобусов КАВЗ в 1,5 – 2,1 раза на протяжении четырех последних лет, а количество эксплуатируемых автобусов марки ПАЗ на территории Вологодской области меньше числа автобусов КАВЗ в 1,12 раза. Выявлено также, что основные преимущества ПАЗ состоят в увеличении срока службы деталей и узлов конструкции на 15 – 25% по сравнению с КАВЗ, автобус ПАЗ отличается повышенными технико-эксплуатационными характеристиками и современным дизайном. В то же время недостатки моделей ПАЗ заключаются в более значительной базовой стоимости данного автобуса, которая на 12 – 15% больше, чем стоимость автобуса КАВЗ (320 тыс. руб. против 285 тыс. руб.). Кроме того, не высока и комфортабельность поездки на автобусе ПАЗ, особенно в задней части салона (повышенная вибрация конструкции). При его техническом обслуживании и ремонтах требуются оригинальные запасные части и комплектующие.

В результате исследования оказалось, что автобусы ПАЗ эксплуатируются преимущественно в городских населенных пунктах (около 70%), а автобусы КАВЗ – в сельской местности (около 85%). Широкое использование автобусов ПАЗ в Череповце объясняется наличием большого числа частных перевозчиков, работающих по договорам с АК №1456. В ПАПТ №1 и №2 г. Вологды также имеется подвижной состав марки ПАЗ, который

используется на малонапряженных маршрутах и для кратковременной замены автобусов большого или среднего класса при их неисправности.

Кроме того, выявлена приверженность потенциальных потребителей к наиболее известной базовой модели ПАЗ и ее вариантам (табл. 1). Новые модели 3209 и 4230 еще мало знакомы потенциальным потребителям, а некоторым потребителям вообще не известно о существовании новинок.

Определение емкости рынка проводилось двумя методами: 1) экспертно-статистическим методом и 2) с помощью альтернативного расчета.

Таблица 1

**Обобщенные оценки степени предпочтения потребителями моделей автобусов ПАЗ**

Сегмент рынка	Модель							Итого
	3205	32051	320550	320520	3206	3209	4230	
Городской	67	0	4	4	0	15	10	100
Сельский	27	10	7	10	46	0	0	100

Для определения емкости рынка экспертно-статистическим методом использована методика экспертного опроса руководителей автопредприятий и контролирующих органов. Заданная ошибка репрезентативности 5% отвечает требованиям, предъявляемым к научным исследованиям.

Используя известные формулы расчета ошибки репрезентативности, определим численность выборки:

$$n = \frac{\sigma^2 \times N \times t^2}{\sigma^2 \times t^2 + k \times X_{ср.в.} \times N}, \quad (1)$$

где  $m$  – ошибка репрезентативности, ед.;

$k$  – заданная относительная ошибка репрезентативности, %;

$X_{ср.в.}$  – средняя выборочная, определяется при пробном опросе экспертов, ед.;

$t$  – коэффициент, соответствующий предельной ошибке при степени вероятности 0,954 и равный 2;

$n$  – численность выборки, ед.;

$\sigma^2$  – дисперсия генеральной совокупности, определенная на основе дисперсии выборки с соответствующей поправкой при пробном опросе экспертов;

$N$  – общее количество автопредприятий различных форм собственности, имеющих лицензию на пассажирские перевозки с учетом динамики развития рынка транспортных услуг (рост числа субъектов лицензирования в области пассажирских перевозок) и изменения пассажирооборота.

$$N = N_{\phi} \times I_L \times I_P, \quad (2)$$

где  $N_{\phi}$  – количество субъектов лицензирования на момент получения информации, 1424 ед.;

$I_L$  – индекс изменения субъектов лицензирования в области пассажирских перевозок;

$I_P$  – индекс изменения пассажирооборота.

Полученная численность выборки составляет 45 предприятий; принимаем численность выборки, равную 50 единицам. На основании мнений экспертов получены следующие значения емкости рынка автобусов ПАЗ (табл. 2):

Таблица 2

**Мнения экспертов о емкости рынка автобусов ПАЗ на территории  
Вологодской области**

Объем продаж, ед	60-65	65-70	70-75	75-80	80-85	85-90	90-95	95-100	100-105	Все го
Число экспертов, чел.	1	3	5	7	11	9	7	4	3	50

Зная численность выборки, находим фактическую ошибку репрезентативности – 1,59%, то есть в 95 случаях из 100 средняя ошибка выборки не превысила 5%. Ошибка меньше первоначально принятой, следовательно, результаты достоверны.

Используя фактическую ошибку репрезентативности, вычисляем среднее значение генеральной совокупности, которое находится в диапазоне 82 – 87 ед. Основные показатели по расчету присутствуют в табл. 3.

По известному среднему значению выборки находим минимальную и максимальную границы диапазона емкости рынка с вероятностью 0,954.

Таблица 3

**Основные показатели расчета**

Показатель	Значение
Численность совокупности N, ед.	1361
Принятая относительная ошибка репрезентативности k, %	5
Расчетная численность выборки n, ед.	44,8
Принятая численность выборки n, ед.	50
Среднее значение выборки, ед.	84,20
Среднеквадратичное отклонение, ед.	9,62
Дисперсия выборки, ед <sup>2</sup>	92,61
Расчетная относительная ошибка репрезентативности k, %	1,59
Генеральная средняя, ед.	82-87

Диапазон емкости рынка составляет 65 – 103 автобуса с наиболее вероятным значением 84 единицы.

Альтернативный расчет емкости рынка автобусов ПАЗ проводился для подтверждения, опровержения или корректировки данных, полученных экспертно-статистическим методом. Основная информация здесь: число АТП, имеющих в своем парке автобусы ПАЗ на момент исследования, составляет 615 ед.; доля городских и сельских АТП, эксплуатирующих модели ПАЗ, – 70 и 30%; нормативный срок службы автобуса – 10 лет, фактический – 15 лет для городов и 22 года для сельской местности.



Индекс числа субъектов лицензирования в области перевозки пассажиров за 9 месяцев 2001г. составляет 97% к соответствующему периоду предыдущего года, индекс пассажирооборота за тот же период – 98,5%.

С учетом вышеперечисленного расчет диапазона емкости рынка проводится по формулам (3) и (4):

$$\max_{cp} = \frac{(N_k \times \alpha_1 \times \lambda_1 + N_k \times \alpha_2 \times \lambda_2)}{T_n} \times I_L \times I_p, \quad (3)$$

$$\min_{cp} = \left( \frac{N_k \times \alpha_1 \times \lambda_1}{T_{\phi_1}} + \frac{N_k \times \alpha_2 \times \lambda_2}{T_{\phi_2}} \right) \times I_L \times I_p, \quad (4)$$

где  $\max_{cp}$  – максимальная граница диапазона емкости рынка;

$\min_{cp}$  – минимальная граница диапазона емкости рынка;

$N_k$  – число автопредприятий и организаций, имеющих в своем парке автобусы Павловского автозавода на момент исследования;

$\alpha_1, \alpha_2$  – доли соответственно городских и сельских автопредприятий, эксплуатирующих автобусы ПАЗ;

$\lambda_1, \lambda_2$  – количество подвижного состава, приобретаемое одновременно городскими и сельскими автопредприятиями соответственно;

$T_n$  – нормативный срок службы автобусов;

$T_{\phi_1}, T_{\phi_2}$  – фактический срок службы автобусов в городе и сельской местности;

$I_L$  – индекс изменения субъектов лицензирования в области пассажирских перевозок;

$I_p$  – индекс изменения пассажирооборота.

Расчеты дают диапазон емкости рынка в пределах 63 – 100 ед., наиболее вероятное значение 81 автобус. Некоторое отличие опросных результатов и результатов по альтернативному расчету для максимальной границы емкости рынка можно объяснить частым отсутствием денежных средств на предприятиях.

Для итоговой оценки границ емкости рынка на основании результатов, полученных методом экспертного опроса и методом альтернативного расчета, применим принцип компромисса (5):

$$Gr = \psi \times Gr_z + \phi \times Gr_p \quad (5)$$

где  $\psi, \phi$  – коэффициенты предпочтения варианта исследования;

$Gr_z, Gr_p$  – границы сходных уровней, полученные соответственно по экспертным и расчетным методами.

Принимая коэффициенты равными 0,5, получим следующие границы емкости рынка автобусов ПАЗ: минимальная – 64 ед., максимальная – 102 ед., наиболее вероятная – 83 ед. Целевой сегмент для дальнейшего позиционирования производства – это городские автопредприятия.

Выявлены наиболее перспективные модели для рынка Вологодской области. При наиболее вероятной границе емкости – это ПАЗ 3205 (56%), 3206 (13%), 3209 (11%), 4230 (7% от общей емкости рынка).

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Факторы, определяющие привлекательность жилой недвижимости, непосредственно влияют на ее стоимость. По некоторому набору таких факторов потенциальный покупатель оценивает полезность предлагаемого на рынке жилья, способность удовлетворить его потребности и определяет стоимость, которая является ценовым эквивалентом этой полезности.

В зарубежной практике оценки выделяют четыре группы факторов, определяющих привлекательность жилой недвижимости [2]. К первой группе относятся характеристики жилища: общая жилая площадь, качество объемно-планировочных решений, инженерного оборудования, высота потолков, этаж, чистота подъезда, наличие гаража, стоянки, бассейна, цена одного кв. м.

Во вторую группу входят факторы местоположения и окружения объекта недвижимости: страна, город, район, улица, курортная, оффшорная зона, климат, близость к морю, метро, деловому центру, вид из окон.

К третьей группе относятся экономические условия приобретения недвижимости и владения ею: возможность получения ипотечного кредита, возможности коммерческого использования, налогообложение сделок с собственностью и доход от аренды, эксплуатационные расходы.

В четвертую группу объединяют юридические основы приобретения недвижимости и владения ею: законодательную защищенность прав собственности, безопасность страны, визовый режим и т.д.

Лишь некоторые из этих факторов, в основном относящихся к технико-экономическим показателям и факторам местоположения, характерны для отечественного рынка недвижимости. Это связано с непроработанностью законодательства о финансировании и кредитовании строительства в Российской Федерации, а также с низким уровнем стандартов и требований к качеству и комфортности жилья.

Вместе с тем рынок жилой недвижимости в стране расширяется, цены на нем растут. В нижеследующей таблице представлены изменения цен 1 кв. м общей площади на рынке жилья в Вологодской области.

**Индексы изменения цен 1 кв. м жилья на рынке жилья в Вологодской области**  
(в разгах к предыдущему году)

Типы квартир	1998 г.	1999 г.	2000 г.
<b>Всего:</b>			
- на первичном рынке	1,26	1,56	1,12
- на вторичном рынке	1,32	1,91	0,94
в том числе низкого качества на вторичном рынке	1,22	1,37	1,34
<b>Типовые:</b>			
- на первичном рынке	1,32	–	–
- на вторичном рынке	1,13	1,85	1,2
<b>Улучшенной планировки:</b>			
- на первичном рынке	1,18	1,52	1,25
- на вторичном рынке	1,12	1,94	1,02
<b>Элитные:</b>			
- на первичном рынке	1,26	1,49	1,07
- на вторичном рынке	–	2,28	0,715

В рыночных условиях хозяйствования используются три общепринятых подхода к оценке стоимости объектов недвижимости: 1) затратный, 2) доходный и 3) сравнительный. Для получения наиболее объективной рыночной стоимости объекта необходимо применение всех трех подходов. Это обусловлено тем, что они определяют цену недвижимости с разных сторон экономических отношений: как сумму затрат на возведение и стоимости земли, поток будущих доходов и стоимость, извлеченную из рыночной информации.

В основе затратного подхода к оценке недвижимости лежит трудовая теория стоимости, именно затраты на строительство объекта (с учетом износа) в совокупности с рыночной стоимостью земельного участка, на котором этот объект находится, являются приемлемым ориентиром для определения стоимости недвижимости. При этом стоимость зданий и земли оценивается отдельно, а рыночная стоимость объекта недвижимости определяется сложением.

Доходный подход основан на теории ренты, то есть стоимость недвижимости определяется доходами, которые она принесет своему владельцу в будущем.

Сравнительный подход – это способ определения рыночной стоимости объекта недвижимости исходя из данных о недавних сделках с недвижимостью, то есть он основан на прямом сравнении объекта недвижимости с другими объектами, которые были недавно проданы [7].

Проанализировав ситуацию на областном рынке недвижимости и выполнив конкретные расчеты, мы также установили, что:

1. Существует прямая зависимость динамики цен на жилье от темпов инфляции, причем более остро на изменение потребительских цен реагируют цены вторичного рынка жилья.

2. Спрос на объекты жилой недвижимости и их ликвидность определяется в основном качеством объемно-планировочных и конструктивных решений, отделочных работ, комфортностью условий проживания, месторасположением. Так, жилье с улучшенным объемно-планировочным решением, расположенное в черте города, пользуется повышенным спросом, и его стоимость значительно выше стоимости жилья на окраинах или жилья, построенного по старым планировочным стандартам.

### Литература

1. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Экономика недвижимости: Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1999. – 592 с.
2. Экономика недвижимости: Учебное пособие / Под ред. В.И. Ресина. – М.: Дело, 1999. – 328 с.
3. Вологодская область в 1998 году. – Вологда: Облкомстат, 1999. – 306 с.
4. Города Вологодской области. – Вологда: Облкомстат, 1998. – 214 с.
5. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты / Под ред. В.В. Григорьева. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 320 с.
6. Крутик А.Б., Горенбургов М.А., Горенбургов Ю.М. Экономика недвижимости. – СПб.: Издательство «Лань», 2000. – 480 с.
7. Старовсрова Г.С., Медведев А.Ю. Экономика недвижимости: Учебное пособие. – Вологда: ВоГТУ, 1999. – 124 с.

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МОБИЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Налоговое планирование – это составная часть всего финансового планирования, в которой предварительно рассчитываются варианты сумм прямых и косвенных налогов, налогов с оборота по результатам общей деятельности по отношению к конкретной сделке или проекту в зависимости от различных правовых форм их реализации.

Существует некая усредненная статистическая модель деятельности организации, которая может быть рассчитана на основании средних данных по региону для предприятий различных типов, отраслей деятельности, к показателям этой модели и необходимо привязывать деятельность каждого конкретного предприятия. Но, несмотря на это, налоговое планирование достаточно сложно поддается ясному и формализованному описанию из-за того, что налоговая схема работы каждой организации и финансовая схема каждой сделки во многом уникальны и практические советы даются так же, как и врачебное заключение, – только в конкретном случае после предварительной экспертизы. От квалификации участников такого рода «экспертизы» будет зависеть и степень квалификации выданного заключения, и правильность выписанного «рецепта». Таким образом, необходимо определить круг участников процесса налогового планирования. Это совместная работа бухгалтера, юриста и руководителя предприятия с так называемыми внешними независимыми консультантами.

Методы налогового планирования могут классифицироваться по следующим принципам:

- по субъекту планирования: корпоративное налоговое планирование, личное (частное) налоговое планирование, смешанное налоговое планирование;
- по объектам планирования: внешнее (учредителями), внутреннее (исполнительными органами предприятия);
- по юрисдикции (территории действия): международное, национальное, местное.

При налоговом планировании конкретной сделки и принятии решения о ее внедрении необходимо рассчитывать чистую доходность сделки, т.е. доходность с учетом налогообложения. При этом доходность является достаточно открытым показателем, однако возникающие при реализации продукции налоговые факторы могут свести первоначальную доходность к

нулю или даже привести к убыткам. Многочисленность налогов, различия в порядке их определения и взыскания в целях облегчения и унификации процесса анализа обуславливают необходимость рассмотрения взаимосвязи основных налогов, уплачиваемых предприятием, их влияние друг на друга и на результаты деятельности.

Такая взаимосвязь и взаимообусловленность, которая может быть выражена математически, наблюдается между следующими налогами:

- налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль;
- налогом на пользователей автодорог и налогом на прибыль;
- налогом на пользователей автодорог и налогом на добавленную стоимость;
- налогом на пользователей автодорог, налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль;
- налогом на имущество и налогом на прибыль.

Эффективность налогового планирования всегда следует соотносить с затратами на его проведение, а также со стратегическими (коммерческими) приоритетами предприятия.

## О МЕТОДИКЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАТЕГОРИИ РИСКА БАНКОВСКОГО ЗАЕМЩИКА

Риск – это ситуативная характеристика деятельности любого производителя, в том числе банка, отображающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха. Риск выражается вероятностью получения таких нежелательных результатов, как потеря прибыли и возникновение убытков вследствие неплатежей по выданным кредитам, сокращение ресурсной базы и возможности осуществления выплат по забалансовым операциям и т.п. Но в то же время чем ниже уровень риска, тем ниже и вероятность получить высокую прибыль. Поэтому, с одной стороны, любой банк старается свести к минимуму степень риска и из нескольких альтернативных решений всегда выбирает то, при котором уровень риска минимален. С другой стороны, необходимо выбирать оптимальное соотношение уровня риска и степени деловой активности, доходности. Оптимальное соотношение уровней риска и ожидаемой прибыли различно и зависит от ряда объективных и субъективных факторов. Механизм практического достижения данной цели состоит в том, чтобы осуществлять управление уровнем риска через лимитирование групп различных категорий риска и проведения выбранной процентной политики.

На данный момент банки используют для оценки группы риска отдельной ссуды и кредитного портфеля в целом инструкцию ЦБ РФ от 30.06.97 г. №62а. Однако данная методика предназначена исключительно для создания и использования резерва на возможные потери по ссудам. Основными критериями оценки группы риска данной инструкции являются сроки возникновения просроченной задолженности по уплате процентов или гашения основного долга и переоформление кредитного договора. Коротко говоря, данная методика базируется на уже свершившемся факте ухудшения качества ссуды и росте уровня риска.

Поэтому банки при оценке уровня риска кредита руководствуются оценкой финансового анализа заемщика. Но и этот подход имеет много недостатков, т.к. он не учитывает денежные потоки заемщика по расчетным счетам, кредитную историю заемщика, его деловую репутацию, тип предприятия и форму управления им, личность руководителя, качество обеспечения кредита, оценку отрасли, уровень конкуренции, занимаемую долю на рынке и т.д. Поэтому нередко специалисту по кредитованию приходится проводить оценку данных факторов при отсутствии четких крите-

риев оценки качественных показателей. А их оценка в количественном выражении не всегда позволяет провести четкую системную оценку категории риска и, соответственно, определить свободный лимит кредитования для данного уровня риска, степень рискованности кредитного портфеля банка, реализовать единую процентную политику банка.

Мы предлагаем методику, позволяющую перевести качественную оценку в количественные параметры с дальнейшим расчетом комплексного показателя уровня риска.

Суть нашей методики состоит в том, что оценка риска осуществляется с применением комплексного показателя – *категории риска*.

Содержательно они выполняются по следующим группам показателей:

- Финансовый анализ – оценивает кредитный риск кредитования заемщика, с учетом финансового состояния, кредитной истории и денежных потоков.

- Оценка обеспечения – оценивает ликвидность обеспечения и возможный уровень контроля наличия и сохранности данного обеспечения.

- Организационная структура – включает оценку форм собственности, управления и тип руководителя предприятия.

- Оценка рынка – базируется на оценке отрасли экономики, доле предприятия на рынке и уровне его конкурентоспособности.

Расчет *категории риска* выполняется в следующей последовательности:

1. Осуществляется оценка показателей в баллах по специальной шкале.

2. Определяются итоговые значения подгрупп путем суммирования значений показателей/параметров (в баллах), умноженных на весовые коэффициенты.

3. Определяются итоговые значения групп путем суммирования итоговых значений подгрупп, умноженных на весовые коэффициенты.

4. Производится суммирование итоговых значений групп, умноженных на весовые коэффициенты.

5. В зависимости от полученных значений (в баллах) по таблице определяется *категория риска*, максимальная процентная ставка кредитования и, соответственно, оценка окупаемости кредита.

В наших конечных расчетах это выглядит так:

Общее количество баллов	Категория риска	Оценка
Менее 20	I	Минимальный уровень риска
От 21 до 40	II	Пониженный уровень риска
От 41 до 60	III	Приемлемый уровень риска
От 61 до 80	IV	Высокий уровень риска
81 и выше	V	Очень высокий уровень риска



Использование данной методики на практике позволяет управлять уровнем риска кредитного портфеля и добиться минимизации вероятности возникновения рискованных кредитов в будущем.

Механизм реализации управленческих действий следующий:

1. Исходя из кредитной политики на текущий момент, руководством банка устанавливается лимит высокорискованных кредитов в процентном отношении к кредитному портфелю.

2. Далее ежемесячно формируется кредитный портфель банка с определением категории риска каждого заемщика. На основе этих данных рассчитывается доля кредитов каждой категории риска в общем объеме кредитного портфеля и определяется свободный лимит ссудной задолженности для кредитов IV и V категорий риска на текущий месяц.

3. Выдача кредитов IV и V категорий риска производится в рамках определенных лимитов. При этом возможно снижение уровня риска кредита за счет изменения двух параметров кредита: 1) частичный или полный перевод оборотов проходящих через расчетные счета потенциального заемщика из других банков; 2) передача банку более ликвидного обеспечения.

Помимо этого, использование данной методики позволяет на практике реализовать процентную политику банка исходя из принципа «чем больше риск, тем выше процентная ставка за кредит». В качестве варианта процентной политики возможны, например, такие процедуры: кредиты I категории риска выдаются под минимально допустимую ставку по кредитам на данный срок (МДС);

- кредиты II категории риска выдаются под МДС +1%;
- кредиты III категории риска выдаются под МДС +2%;
- кредиты IV категории риска выдаются под МДС +4%;
- кредиты V категории риска выдаются под МДС +6%.

При этом можно оценить окупаемость кредита для заемщика путем сравнения процентной ставки по кредиту с рентабельностью продукции, рассчитанной с учетом оборачиваемости оборотных средств в течение срока действия кредита.

Использование предлагаемой методики, на наш взгляд, позволяет проводить быструю перенастройку расчетов путем изменения весовых коэффициентов для применения в условиях быстроизменяющейся внешней среды.

## **ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ**

Значение сельской кредитной кооперации для развития сельского хозяйства прежде всего состоит в том, что, объединяя временно свободные денежные средства населения, она позволяет вовлечь их в оборот и направить на развитие агропромышленного комплекса. Помимо этого, концентрация финансовых ресурсов дает толчок для развития других форм и видов сельскохозяйственной кооперации [13, с. 51-52]. Сельская кредитная кооперация играет существенную социальную роль, поскольку позволяет повысить уровень социально-экономического развития деревни [1, с. 46].

В 1998 г. сельскохозяйственные кредитные кооперативы функционировали в 13 субъектах Российской Федерации [2, с. 57], а на 1 января 2001 г. их зарегистрировано 98 [11, с. 47].

Однако в целом российская кредитная кооперация находится еще на стадии становления, существует множество факторов, препятствующих развитию сельских кредитных кооперативов.

Один из главных тормозящих факторов – несовершенство законодательной базы деятельности сельскохозяйственной кредитной кооперации [12, с. 42]. Об этом в ходе проведенного Госкомстатом обследования заявило 58% опрошенных сельскохозяйственных кооперативов [2, с. 58]. Основным направлением государственной политики в области развития кредитной кооперации должно являться совершенствование правовых основ сельской кредитной кооперации.

Впервые возможность создания сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов была предусмотрена в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» от 08.12.1995 г. №193 – ФЗ [1.2], действующем в настоящее время в редакции ФЗ от 18.02.1999 г. №34 – ФЗ [3] (далее – ЗоСК).

Согласно п. 8 ст. 4 ЗоСК основная цель таких кооперативов – кредитование и сбережение денежных средств своих членов. Данный правовой акт содержит отсылочную норму к специальному закону о сельскохозяйственных кредитных кооперативах (п. 10 ст. 4 ЗоСК). Тем самым, как отмечает Е. Л. Минина, нормы ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» составлялись на «вырост», что предполагало дальнейшее развитие кооперации [5, с. 37].

В развитие федерального законодательства и конкретизации ст. 116 ГК РФ 11 июля 2001 года Государственной Думой был принят ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» (далее – ЗоКК) [4].

Однако правовые дефиниции кредитного кооператива, предусмотренные в ЗоКК и ЗоСК, оказались различными.

Согласно ст. 4 ЗоКК, кредитный потребительский кооператив – это потребительский кооператив граждан, созданный ими на основе добровольного объединения для удовлетворения потребностей в финансовой взаимопомощи. Исходя из ст. 4 ЗоСК, сельскохозяйственный потребительский кооператив – это сельскохозяйственный кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и юридическими лицами) при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности кооператива. Таким образом, членами сельскохозяйственного кредитного кооператива могут быть как физические, так и юридические лица, а по ЗоКК – только граждане.

Следующее различие состоит в том, что по ЗоСК членами кооператива могут быть только сельскохозяйственные товаропроизводители, а ЗоКК такого правового ограничения не содержит. Исходя из ст. 1 ЗоСК (именно в нем впервые появилось легальное определение сельскохозяйственного товаропроизводителя [9, с. 42]), под сельскохозяйственными товаропроизводителями понимаются физические и юридические лица, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, которая составляет 50% общего объема. Следовательно, по ЗоСК членами сельскохозяйственного кредитного кооператива могут быть фермеры, сельскохозяйственные коммерческие и некоммерческие организации. ЗоСК ограничивает возможность вступления в кооператив лиц, проживающих в сельской местности, но не связанных с сельскохозяйственным производством [6, с. 73]. Помимо этого, по ЗоСК члены кооператива обязаны участвовать в его хозяйственной деятельности. Согласно ст. 1 ЗоСК, под участием в хозяйственной деятельности кооператива понимается пользование его услугами. В кредитном кооперативе эта обязанность его членов состоит в предоставлении кооперативу личных сбережений и получении займов. ЗоКК такой обязанности членов не содержит. Наоборот, предоставлять личные сбережения и пользоваться займами – это права члена кредитного кооператива, а не его обязанность (ст. 6 ЗоКК).

Следовательно, в ЗоКК кооперативный институт членства значительно ограничен и представлен только физическими лицами. Это, на наш взгляд, сужает круг и качество предоставления кооперативом финансовых услуг. Кроме того, именно юридические лица составляют значительную часть сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Помимо этого, из сферы распространения ЗоКК исключены и крестьянские (фермерские) хозяйства, созданные до 1 января 1995 г. Согласно Закону РСФСР “О крестьянском (фермерском) хозяйстве” от 22.11.1990 г.

№348-1 [1], крестьянское (фермерское) хозяйство – это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица. Исходя из ст. 23 ГК РФ, фермер – это индивидуальный предприниматель без образования юридического лица. Таким образом, если крестьянское (фермерское) хозяйство создано до вступления в юридическую силу части первой ГК РФ, то оно обладает статусом юридического лица [3, с. 61]. Например, на территории Вологодской области зарегистрировано 1320 фермерских хозяйств [14, с. 138], большая часть которых создана до 01.01.1995 г. Таким образом, значительная часть сельскохозяйственных товаропроизводителей исключена ЗоКК из сферы кредитной кооперации, что является необоснованным. Исходя из этого, полагаем, что юридические лица обязательно должны участвовать в сельскохозяйственной кредитной кооперации.

Имеет место правовая коллизия между ЗоСК и ЗоКК и относительно минимального и максимального количества членов в кредитном кооперативе. Пункт 11 ст. 4 ЗоСК гласит, что для образования сельскохозяйственного потребительского кооператива (следовательно, и кредитного) достаточно пяти физических и двух юридических лиц, а максимальное количество членов не предусмотрено. По ст. 4 п. 2 ЗоКК число членов кредитного кооператива не может быть менее пятнадцати и более двух тысяч человек.

Различен в анализируемых законах и концептуальный подход к институту ассоциированного членства. Так, ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» в ст. 14 допускает ассоциированное членство в потребительских кооперативах. ЗоКК правового института ассоциированного членства не предусматривает.

По-разному определяется порядок формирования фондов кредитных кооперативов. Пункт 4 ст. 34 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» устанавливает, что кооператив может формировать неделимые фонды. В ЗоКК правовая норма о возможности создания неделимого фонда отсутствует. На наш взгляд, наличие неделимого фонда – это обязательный атрибут кредитного кооператива. Мировая кооперативная практика и зарубежное кооперативное законодательство признают, что для успешного функционирования кредитного кооператива неделимый фонд необходим. Например, во Франции обязательно формируется законный неделимый фонд за счет прибылей от операций с третьими лицами, который не распределяется между членами кооператива, а в случае ликвидации кредитного кооператива передается другому кредитному кооперативу или на общественные местные нужды [7, с. 48]. Поэтому нельзя не согласиться с мнением проф. М. И. Палладиной о том, что в кооперативное законодательство обязательно должна быть включена императивная норма о формировании неделимого фонда [8, с. 41], поскольку неделимый фонд – это экономический и правовой фундамент, позволяющий в определенных рамках стабилизировать деятельность любого кооператива [4, с. 29].

Различны подходы ЗоСК и ЗоКК к порядку формирования резервного фонда. Так, по п. 6 ст. 34 ЗоСК кооператив обязан формировать резервный фонд, минимальный размер которого – 10 % от паевого фонда кооператива. Согласно же ст. 20 ЗоКК вопросы формирования резервного фонда, в том числе и определение его размера, отнесены к компетенции общего собрания кредитного кооператива. Поскольку основная цель формирования резервного фонда – это защита имущественных интересов кредиторов, отсутствие императивно определенного минимального размера резервного фонда представляется, на наш взгляд, недопустимым. Поэтому необходимо законодательно определить минимальный размер резервного фонда, это сделано в законодательстве ряда европейских стран. В частности, во Франции резервный фонд составляет 10 % чистой прибыли кооператива [7, с. 48]. Учитывая специальную правосубъектность сельскохозяйственных кредитных кооперативов, считаем необходимым разработать и принять специальный федеральный закон о сельскохозяйственных кредитных кооперативах.

Правовое регулирование сельской кредитной кооперации на уровне субъектов РФ должно быть представлено областным законодательством, учитывающим специфику региона кредитной кооперации.

Помимо этого, с целью развития кредитных кооперативов необходимо разработать типовой устав кооператива и правила предоставления займов и привлечения личных сбережений членов кооператива.

#### **Нормативно-правовые акты**

1. Закон РСФСР “О крестьянском (фермерском) хозяйстве” от 22.11.1990 года № 348-1.
2. ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» от 08.12.1995 г. № 193 - ФЗ // СЗ РФ. – 1995. – №50. – Ст. 4870.
3. ФЗ «О внесении изменений и дополнений в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» от 18.02.1999 №34 – ФЗ // СЗ РФ. – 1999. – №8. – Ст. 973.
4. ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» // Российская газета. – 2001. – 9 авг.

#### **Литература**

1. Белокрылова О., Солдатова И., Клавдиенко Т. Кредитный кооператив как новый институт финансового рынка в агросфере // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1998. – №1. – С. 45 - 47.
2. Деятельность сельскохозяйственных кооперативов (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. – 2000. – №2. – С. 50 - 58.
3. Кузнецова В. Перерегистрация крестьянских хозяйств: проблемы и пути решения // Хозяйство и право. – 1996. – №2. – С. 59 - 68.
4. Козырь М. И. Сельскохозяйственная кооперация в России: проблемы совершенствования правового регулирования // Государство и право. – 1998. – №11. – С. 23-30.

5. Минина Е. Л. Сельскохозяйственная кооперация: правовое регулирование // Государство и право. – 1997. – №11. – С. 32 - 41.
6. Медведева Н. А., Киселева Н. А. Научно-практическая конференция “Проблемы формирования законодательной базы для сельской кредитной кооперации в России” // Деньги и кредит. – 2000. – №1. – С. 73 - 75.
7. Павлова Э. И. Обслуживающие кооперативы в предпринимательской деятельности крестьян // Государство и право. – 1997. – №11. – С. 42 - 51.
8. Палладина М. И. О некоторых вопросах совершенствования аграрного кооперативного законодательства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1998. – №5. – С. 39 - 41.
9. Палладина М. И. О юридических категориях и терминах в аграрном праве // Государство и право. – 2000. – №7. – С. 42 - 48.
10. Хандруев А. А., Черний Р. Н. Проблемы формирования эффективной кредитной системы по обслуживанию сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – №3. – С. 17 - 20; № 4. – С. 44 - 49.
11. Худякова Е. В. Шалманов В. В. О необходимости развития сельской кредитной кооперации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – №8. – С. 46 - 47.
12. Хицков А. Проблемы кредитного обеспечения сельскохозяйственных предприятий в регионе // АПК: экономика, управление. – 2000. – №9. – С. 39 - 43.
13. Филиппова Г. Становление кредитной кооперации на селе // АПК: экономика, управление. – 2000. – №6. – С. 51 - 55.
14. Шилова Н. П. Правовые аспекты создания и функционирования кредитной кооперации // Экономические исследования молодых ученых. – Вологда. – 2000. – С. 138 - 140.

## **УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ НА ОСНОВЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ**

Одним из механизмов развития муниципального хозяйства региона является управление капитализацией доходов населения, под которым мы понимаем целенаправленное перераспределение потоков денежных средств населения и ориентацию их на внутренний рынок.

Речь идет прежде всего о сокращении оборота денежной наличности.

В странах с развитой рыночной экономикой пользование услугами коммерческих банков физическими лицами – норма жизни. Любые расчеты производятся через банк с помощью пластиковых карт. Эти финансовые технологии позволяют контролировать баланс денежных потоков и непрерывно держать в инвестиционном процессе доходы граждан.

На территории Вологодской области рынок безналичных расчетов практически не развит. Управлять движением денежных средств при большом проценте наличных не представляется возможным.

Другая сторона проблемы заключается в том, что значительная часть денежных доходов остается в виде наличных денег у населения или частично расходуется за пределами области, что видно из данных таблицы.

При анализе структуры использования денежных доходов населения можно сделать вывод, что в среднем около 20% доходов населения ежемесячно уходит за пределы области или в «черный оборот». В связи с этим должны быть разработаны меры, направленные на уменьшение доли финансового капитала, вывозимого за пределы региона.

Одной из главных задач выступает выравнивание покупательной способности населения на внутреннем рынке товаров и услуг, иными словами – перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий и денежных доходов физических лиц. Важную роль может сыграть совершенствование балансовой деятельности, и прежде всего Сберегательного банка.

Управление доходами населения будет эффективней от того, насколько удастся капитализировать доходы граждан и кредитные ресурсы, выдаваемые физическим лицам на территории Вологодской области через торговлю и платные услуги.

**Структура использования денежных доходов населения  
Вологодской области (в % к итогу)**

Периоды	Денежные доходы	Расходы на:						Превышение доходов над расходами
		покупку товаров	оплату услуг	обязат. платежи и взносы	прирост сбережений во вкладах	покупку валюты	прочие	
<b>2000 год</b>								
Январь	100	54,6	17,0	8,3	5,1	4,1	-0,8	11,7
Февраль	100	49,8	12,4	7,4	5,2	4,1	-0,7	21,8
Март	100	45,8	11,0	6,9	9,4	5,2	-0,4	22,1
Апрель	100	42,5	12,2	7,2	8,5	3,8	-0,8	26,6
Май	100	41,1	11,4	8,6	21,6	2,7	-0,4	15,0
Июнь	100	44,3	14,8	8,1	10,8	3,3	-0,3	19,0
Июль	100	48,0	12,6	9,6	9,0	3,8	-0,6	17,6
Август	100	47,8	13,2	9,1	6,5	4,2	0,3	18,9
Сентябрь	100	47,2	13,0	8,7	6,8	3,9	-1,2	21,6
Октябрь	100	49,0	13,3	10,2	4,5	4,6	-1,1	19,5
Ноябрь	100	48,0	16,0	9,9	2,6	3,2	-3,6	23,9
Декабрь	100	43,2	14,6	11,3	2,7	4,2	-1,7	25,7
Итого за год	100	46,4	13,4	9,0	7,6	3,9	-1,0	20,7
<b>2001 год</b>								
Январь	100	52,5	16,7	10,8	5,1	4,2	1,8	8,9
Февраль	100	44,5	13,8	9,2	10,5	3,8	-0,5	18,7
Март	100	48,7	12,4	8,7	6,5	3,1	-0,9	21,5
Апрель	100	44,5	13,1	9,2	6,5	2,6	-0,1	24,2
Май	100	48,9	13,8	10,0	3,6	4,2	-1,0	20,5
Июнь	100	48,6	12,7	9,5	2,8	3,5	-5,0	23,4
Июль	100	52,8	14,8	11,8	3,0	4,0	0,7	12,9

Роль банка в данном случае заключается в стимулировании спроса на внутреннем рынке товаров и услуг. Конкретными формами деятельности в этом направлении в настоящее время являются:

- работа с юридическими лицами по введению на крупных предприятиях региона «зарплатного проекта», который предусматривает получение заработной платы работников по пластиковым карточкам в банке;
- продвижение безналичных форм расчета;
- введение целевых видов кредитования населения для приобретения товаров потребительского спроса с дифференцированной процентной ставкой от 20 до 30% годовых в зависимости от того, отечественные или импортные товары клиент собирается приобретать;
- кредитование физических лиц преимущественно путем перечисления средств непосредственно продавцу товаров и услуг, что позволит сократить нецелевое использование кредитов.



## ИССЛЕДОВАНИЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

На современном этапе развития российской экономики остро ощущается дефицит инвестиционных ресурсов. Одним из возможных источников их увеличения является мобилизация сбережений населения. Объем их значителен, но, как видно из данных по Вологодской области, представленных в табл. 1, основная доля сбережений – это наличные ресурсы. В этой связи актуальным становится вопрос о разработке комплекса мер, направленных на привлечение личных накоплений в организованные формы хранения (в ценные бумаги и на счета в сберегательный и коммерческие банки).

Таблица 1

Структура сбережений населения Вологодской области

Показатель	1999 год		2000 год	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах	712349	11,1	926870	10,5
Покупка валюты	1196900	18,7	1196156	13,5
Наличные денежные средства	4483131	70,1	6728452	76,0
Итого сбережений	6392380	100,0	8851478	100,0

Источник: Балансы денежных доходов и расходов населения Вологодской области. Вологда: Облкомстат, 2001.

Вологодский НКЦ ЦЭМИ РАН по заказу администрации города Вологды предпринял исследование по изучению сберегательного поведения населения и факторов, влияющих на размер его банковских вкладов. Базовую основу исследования составил социологический опрос жителей Вологды в период с 20 февраля по 10 марта 2001 г. Ответы были получены от 446 домохозяйств. При обработке они были разбиты на пять 20%-ных групп по численности (квинтили), основные доходные характеристики которых показаны в табл. 2.

Согласно данным, 24,7% имеют накопления, т.е. денежные средства, которые они откладывают, а не тратят на текущие нужды. При этом с увеличением размера среднедушевого дохода наблюдается рост удельного веса домохозяйств, осуществляющих сбережения (рис. 1).

Распределение участников опроса по доходным группам

Показатель	Квнтильные группы					
	Все домохозяйства	I	II	III	IV	V
Количество респондентов, чел.	446	71	87	121	96	71
Минимальный доход, руб.	150	150	610	900	1 200	1 650
Максимальный доход, руб.	6 000	600	860	1 169	1 600	6 000
Среднедушевой доход в месяц, руб.	1 206	463	751	990	1 377	2 642

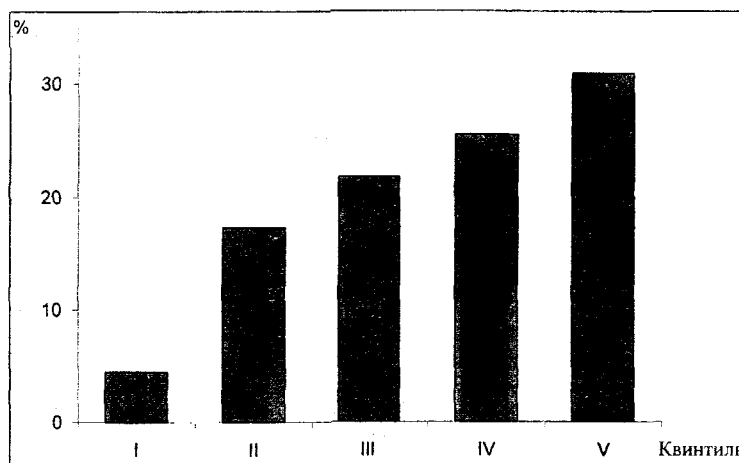


Рис. 1. Удельный вес домохозяйств-сберегателей по квнтильным группам, %

Полученные данные (рис. 2) свидетельствуют также о том, что на момент проведения анкетирования респонденты отдавали предпочтение трем способам хранения сбережений: 1) на счетах в сберегательном банке (их имеют 49,3% опрошенных), 2) в иностранной валюте (22,4%) и 3) наличных рублях (8,6%). (В данном случае приоритетность оценивается только по степени распространенности форм сбережений, без учета объемов накоплений.)

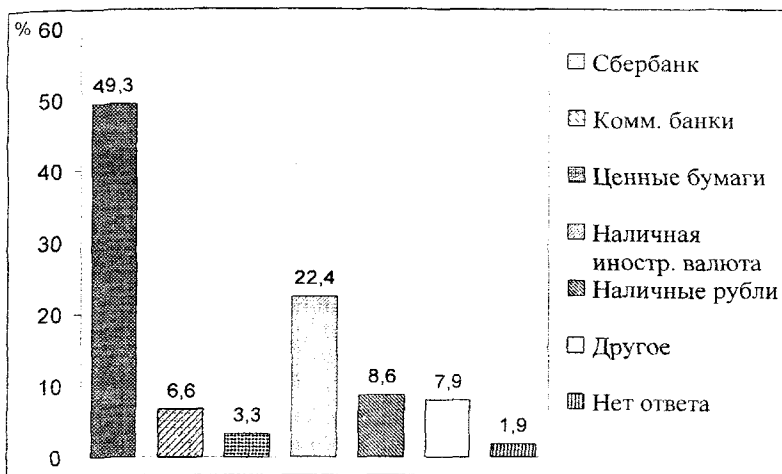


Рис. 2. Предпочтения населения относительно форм хранения сбережений, %

Следует отметить, что формы вложений накопленных средств, используемые респондентами, зависят от уровня их среднедушевого дохода (рис. 3). По мере его роста увеличивается доля сберегателей, отдающая предпочтение неорганизованным формам хранения сбережений. Предположительно, данная тенденция связана с нежеланием афишировать свои сбережения и предпочтением держать их при себе.

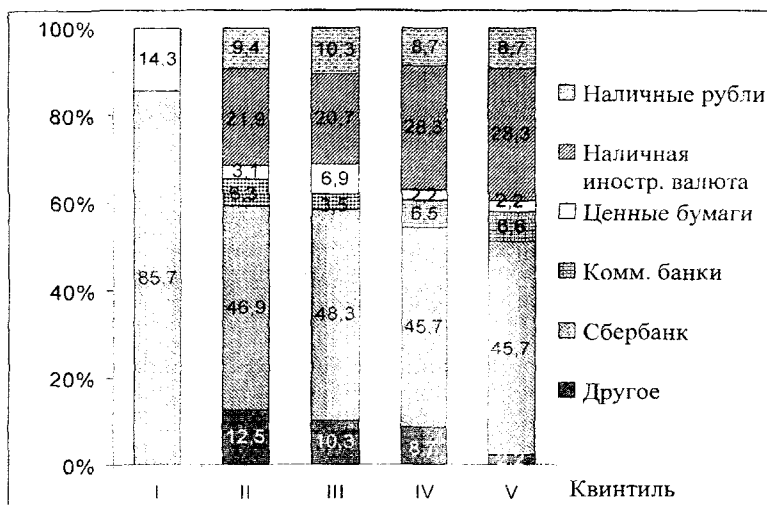


Рис. 3. Предпочтения представителей квинтильных групп, в % к числу респондентов, имеющих сбережения и указавших их формы

Опрос показал, что Сберегательный банк остается одним из наиболее привлекательных форм вложений временно «свободных» денежных средств. Доказательство этому – наличие счетов в Сбербанке у представителей всех квинтильных групп.

Немаловажную роль в формировании позитивного отношения к данному учреждению играют его тесные взаимоотношения с государством, а также разветвленная сеть отделений.

Интересно в данной связи распределение ответов респондентов на вопрос относительно того, с какой долей уверенности они вложили бы свои сбережения в различные виды банков: сберегательный, коммерческий или иностранный банк, работающий в России.

Примерно половина опрошенных (46,4%) вложила бы свои сбережения в Сбербанк без каких-либо колебаний, 18,6% безбоязненно вложили бы свои средства в иностранные банки, действующие на территории России, и только незначительная доля респондентов (3%) с абсолютной долей доверия вложила бы свои накопления в коммерческие банки. По результатам опроса фактически лишь 4,2% опрошенных хранят свои накопления в коммерческих банках.

В качестве одного из критериев привлекательности банков 52% респондентов была отмечена государственная гарантия сохранения вклада, 49% считают привлекательным банк, который платит процент по депозитам с учетом уровня инфляции (табл. 3).

Таблица 3

**Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какие условия банка были бы для Вас достаточно привлекательными?» , %**

Вариант ответа	В % к числу ответивших
Полная информация о финансовом положении банка	27,4
Чтобы начисленный банком процент учитывал уровень инфляции	49,3
Государственная гарантия сохранения вклада	52,0
Чтобы большинство процентных операций производилось бы по электронной почте (без посещения банков)	2,9
Другое	2,7
Возможность беспрепятственно перевести вклад в зарубежный банк	4,0

\* Данный вопрос предлагает несколько вариантов ответа, поэтому сумма ответов превышает 100%.

Наличие полной и общедоступной информации о финансовом положении банка 27,4% респондентов рассматривают в качестве необходимого условия для вложения ими своих средств в банковские учреждения. Проведение расчетных операций через электронную почту, а также возможность беспрепятственно перевести свой вклад за границу как критерии привлекательности отметили незначительное число опрошенных (2,9 и 4%

соответственно). Последнее объясняется, по-видимому, незначительными суммами накопленных средств.

Выявленные тенденции сберегательного поведения населения в ближайшем будущем в основном сохраняются (табл. 4).

Таблица 4

**Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какими формами вложений Вы намерены пользоваться в следующем году?», в % к числу ответивших**

Форма сбережений	В %
Делать вклады в Сбербанк	26,8
Откладывать наличные рубли	21,2
Покупать валюту	20,2
Покупать товары длительного пользования	12,5
Покупать акции, другие ценные бумаги	6,6
Делать вклады в коммерческий банк	4,6
Строить дом, покупать недвижимость	3,8
Пользоваться пластиковой картой	1,8
Отдать деньги в кредит (знакомым, предприятию)	1,0
Покупать золото, драгоценности	0,8
Создать собственное предприятие	0,5
Делать в фонды, финансовые компании	0,3

В этих условиях банкам необходимо расширять перечень предоставляемых услуг населению. Одновременно важно укреплять сотрудничество муниципальных органов власти и банков по разработке и внедрению совместных проектов, нацеленных на повышение заинтересованности частных инвесторов вкладывать свои сбережения в развитие муниципалитета. Это направление позволяет иметь выгоду всем трем сторонам. Владельцы финансовых ресурсов получают доход по вложениям. Банки – различного рода льготы. Местная администрация – средства для осуществления определенных программ.

## СПИСОК АВТОРОВ

- Андреева Мария Викторовна** — ст. преподаватель ВоГТУ
- Анчукова Наталия Владимировна** — аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН
- Бакаева Елена Александровна** — аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН
- Булавин Илья Вячеславович** — аспирант ВоГТУ
- Вихарева Елена Владимировна** — ст. преподаватель ВоГТУ
- Гагарская Н.Ю.** — сотрудник Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН
- Говорухина С.В.** —
- Грибанова Наталья Александровна** — аспирант ВоГТУ
- Добричева Юлия Владимировна** — соискатель, ВНКЦ ЦЭМИ РАН
- Дорогощев Анатлий Павлович** — *д.э.н., профессор, член-корр. РАНХи,* заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой экономики и менеджмента в промышленности ВоГТУ
- Дороговцева Лариса Михайловна** — профессор кафедры экономики и менеджмента в промышленности ВоГТУ
- Ермолин Дмитрий Геннадьевич** — аспирант ВоГТУ
- Задумкин Константин Алексеевич** — аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН
- Зайнутдинов Руслан Амирович** — аспирант Уфимского ГНТУ
- Замуракина Наталия Николаевна** — главный специалист ОАО "Вологдаэнерго"
- Зарубин Андрей Владимирович** — студент ВоГТУ
- Кадыров Алексей Николаевич** — аспирант ВоГТУ
- Кващина Ирина Леонидовна** — аспирант ВоГТУ
- Клец Сергей Александрович** — к.э.н., доцент, зав. кафедрой ВоГТУ
- Клыгина С.А.** — студентка ВоГТУ
- Кользов Алексей Иванович** — аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН
- Медведев Анатолий Юрьевич** — ст. преподаватель ВоГТУ
- Найденова Ирина Николаевна** — студентка Сыктывкарского государственного университета
- Осетров Павел Васильевич** — аспирант ВоГТУ
- Пашко Анатолий Алексеевич** — к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента в промышленности ВоГТУ
- Перова Маргарита Борисовна** — д.э.н., профессор ВоГТУ.

<b>Петрова С.В.</b>	— соискатель, Великолукская сельскохозяйственная академия
<b>Плетнёва Лариса Фаритовна</b>	— соискатель, Уфимский государственный нефтяной технический университет
<b>Плотникова Ирина Александровна</b>	— ст. преподаватель ВоГТУ
<b>Половцев Павел Игнатьевич</b>	— профессор ВоГТУ
<b>Смирнова Анна Александровна</b>	— аспирант ВоГТУ
<b>Советов Павел Михайлович</b>	— д.э.н., профессор, гл.н.с. Института экономических проблем Кольского НКЦ РАН
<b>Сорокина Ирина Васильевна</b>	— ст. преподаватель ВоГТУ
<b>Староверова Галина Сергеевна</b>	— ст. преподаватель ВоГТУ
<b>Статеев Александр Сергеевич</b>	— аспирант Череповецкого филиала Санкт-Петербургского технического университета
<b>Строева Светлана Николаевна</b>	— НИИ экономики и организации АПК Центрально-Черноземного района
<b>Татлыбаева Лилия Тагировна</b>	— соискатель, Уфимский государственный нефтяной технический университет
<b>Голожнова Елена Александровна</b>	— ст. преподаватель ВоГТУ
<b>Тропин Алексей Николаевич</b>	— аспирант ВоГТУ
<b>Тупчая Наталья Александровна</b>	— аспирант ВоГТУ
<b>Хрусталёв Антон Юрьевич</b>	— студент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов
<b>Шилова Наталья Павловна</b>	— преподаватель Вологодского филиала Московской государственной юридической академии
<b>Шохин Николай Николаевич</b>	— к.э.н., заместитель председателя Законодательного собрания Вологодской области
<b>Шубина Светлана Алексеевна</b>	— аспирант ВоГТУ

От редколлегии сборника

По поручению конкурсной комиссии и оргкомитета конференции редколлегия сообщает, что по различным причинам в настоящем сборнике не помещены работы Аксиотиной С.В., Аленичева Н.А., Борового С.Л., Будовского С.М., Будовского С.П., Букваревой Е.В., Бураковой И.А., Девяткина О.Ю., Забелиной Е.Ю., Иванова О.Я., Левкина Н.А., Малковой И.А., Мироненко Н.В., Найденовой Т.А., Перова Е.В., Сорокина А.В., Ступиной М.В., Суриной Е.А., Тюпаевой А.И., Фирулева А.В., Швецова Р.А.

Редколлегия уведомляет указанных авторов, что представленные ими материалы при возможности будут опубликованы в других изданиях, планируемых ВоГТУ и ВНКЦ ЦЭМИ РАН на 2002 год.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Статеев А. С.</b> Модель стратегического планирования деятельности промышленного предприятия.....	3
<b>Клыгина С. А.</b> Конкурентоспособность «Северстали» на мировом рынке.....	8
<b>Зарубин А. В., Пашко А. А.</b> Стратегия производства на промышленном предприятии.....	11
<b>Зайнутдинов Р. А.</b> Критерии оценки мероприятий по восстановлению производительности скважин.....	13
<b>Булавин И. В., Перова М. Б.</b> Оптимизация рентабельности и тарифов для предприятий коммунальной энергетики.....	17
<b>Плетнева Л. Ф.</b> Особенности технологии принятия решений по управлению накладными расходами в нефтегазодобыче.....	22
<b>Задумкин К. А.</b> Исследования по деловой оценке кадров предприятия.....	26
<b>Грибанова Н. А.</b> Организация финансового контроля рисков предприятия.....	31
<b>Ермолин Д. Г.</b> Особенности принятия управленческих решений на предприятиях регионального лесопромышленного комплекса.....	33
<b>Кользов А. И., Пашко А. А.</b> Малые предприятия лесного комплекса – важнейший источник местных доходов.....	38
<b>Гагарская Н. Ю.</b> Лесные платежи в экономическом механизме лесопользования.....	41
<b>Андреева М. В., Дороговцев А. П.</b> Оптимизация технологий производства овощей защищенного грунта.....	44
<b>Петрова С. В.</b> Проблемы развития мелкотоварного сельскохозяйственного производства в Псковской области.....	47
<b>Толокнова Е. А., Дороговцев А. П.</b> Совершенствование планирования электропотребления в сельскохозяйственных предприятиях.....	50
<b>Осегров П. В.</b> Использовать зарубежный опыт организации деятельности предприятий АПК.....	53
<b>Староверова Г. С., Дороговцев А. П.</b> Эффективность вертикальной интеграции в сельском строительном комплексе.....	59
<b>Сорокина И. В., Замуракина Н. Н., Дороговцев А. П.</b> Совершенствование сметных нормативов для сельского строительства в Вологодской области.....	63
<b>Найденова И. Н.</b> Оценка инвестиционной привлекательности Республики Коми.....	66
<b>Квашина И. Л.</b> Активизировать инвестиционный процесс в сельском хозяйстве.....	70
<b>Медведев А. Ю., Дороговцев А. П.</b> Повышение инвестиционной активности предприятий переработки АПК.....	72
<b>Дороговцева Л. М., Говорухина С. В., Смирнова А. А.</b> Повысить роль экологического фонда в природоохранной деятельности.....	75
<b>Татлыбаева Л. Т.</b> Экономическая оценка природоохранных мероприятий при нефтегазодобыче.....	78



<b>Плотникова И. А., Дороговцев А. П.</b> Экономические механизмы функционирования систем водоснабжения и водоотведения.....	82
<b>Шубина С. А.</b> Сущность и факторы инфляции в России.....	84
<b>Вихарева Е. В.</b> Проблемы налогообложения сельских товаропроизводителей.....	89
<b>Хрусталеv А. Ю.</b> Кредитная поддержка реального сектора экономики с использованием механизмов рефинансирования коммерческих банков.....	92
<b>Добричева Ю. В.</b> Маркетинговое исследование на рынке телекоммуникационных услуг.....	94
<b>Анчукова Н. В., Советов П. М.</b> Туризм в экономическом развитии региона.....	98
<b>Булавин И. В., Клещ С. А.</b> Выявление целевого сегмента реализации автобусов ПАЗ в Вологодской области.....	102
<b>Тупчая Н. А., Половцев П. И.</b> Развитие рынка жилой недвижимости.....	106
<b>Строева С. Н.</b> Налоговое планирование как инструмент мобилизации денежных ресурсов на предприятиях.....	109
<b>Кадыров А. Н.</b> О методике определения категории риска банковского заемщика.....	111
<b>Шилова Н. П.</b> Правовые проблемы становления сельскохозяйственной кредитной кооперации.....	114
<b>Тропин А. Н., Шохин Н. Н.</b> Управление муниципальным хозяйством на основе капитализации доходов населения.....	119
<b>Бакаева Е. А.</b> Исследование сберегательного поведения населения.....	121
Список авторов.....	126