

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«УРАЛЬСКАЯ ГОРНАЯ ШКОЛА – РЕГИОНАМ»**

13–22 апреля 2015 года

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ

УДК 330.322:66

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ХИМИЧЕСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
НА ПРИМЕРЕ ЗАО «РУССКИЙ ХРОМ 1915»**

АРТЕМОВА Е. Ю., ЛЯПЦЕВ Г. А.

Уральский государственный горный университет

Уровень развития и использования продукции химической промышленности в экономике – один из важнейших критериев технологического развития страны. Во-первых, химический комплекс – сам по себе один из инновационно-активных секторов экономики. Во-вторых, имеется взаимосвязь между технологическим уровнем химической продукции и технологическим уровнем самих секторов-потребителей данной продукции (при этом потребителями химической продукции является большинство секторов экономики). Без современных материалов химической индустрии невозможны обеспечение оборонной безопасности страны, дальнейшее развитие электроники, выпуск лекарственных и косметических средств, товаров с улучшенными потребительскими свойствами и т.п. Все эти факторы обуславливают необходимость технологического развития химического комплекса для реализации инновационного сценария развития России: обеспечения национальной конкурентоспособности, достижения высоких темпов роста экономики и благосостояния и качества жизни населения.

В 2013 году Правительством РФ было принято стратегическое решение об увеличении государственной поддержки предприятий химической отрасли. Сухие цифры статистики говорят о том, что назвать отрасль отстающей нельзя – на протяжении 2012–2013 гг. она являлась одним из локомотивов российской экономики. Её доля в ВВП составляет около 10 %, или 10,25 триллионов рублей. Рост к показателям 2012 года в денежном исчислении составил 23 %, по объемам производства – более 4 %.

Но, несмотря на довольно оптимистичные экономические показатели, ухудшились позиции данной отрасли на внутреннем рынке. Одной из причин этого стала низкая инвестиционная привлекательность отрасли.

Основными проблемами инвестирования в химическую промышленность стали:

- высокие затраты на НИОКР;
- забюрократизированность процессов разработки и внедрения новых технологий;
- забюрократизированность процедур оформления разрешительной документации (необходимость исполнения всех предписанных законом требований затрудняет деятельность инвесторов и затягивает сроки реализации инвестиционных проектов);
- отсутствие необходимого притока частного капитала в отрасль;
- высокие проценты по кредиту.

Оценивая перспективы развития российской химической отрасли на ближайшие годы, большинство специалистов считает, что успешность реализации «Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса России до 2030 года» будет зависеть от того, сможет ли отрасль привлечь необходимые инвестиции и пройти масштабное перевооружение и модернизацию производств.

На территории России сформировалось несколько химических баз: Центральная, Волго-Уральская, Сибирская и Северо-Европейская. Волго-Уральская химическая база производит треть всей продукции химической промышленности России. В её состав входит город Первоуральск (предприятие ЗАО «Русский хром 1915», которое специализируется на производстве хромовых соединений технической и реактивной квалификации). Следует отметить, что данное предприятие играет значимую роль для химической промышленности России. Например, пассивирующие и хроматирующие смеси, соли Ликонда, хромовые соли реактивной квалификации выпускаются в России только в ЗАО «Русский Хром 1915».

Из-за вышеперечисленных проблем инвестирования в наше время на данном предприятии сложно реализовывать крупные инвестиционные проекты. Более выгодно реализовывать небольшие, но высокоэффективные и экологически значимые проекты, реализуемые на действующих предприятиях, которые менее забюрократизированы и важны не только для самого предприятия, но и для населения и отрасли в целом.

Таким проектом является инвестиционное решение по увеличению выпуска сульфата натрия до 4000 т в месяц, которое находится в планах перспективного развития предприятия.

Сульфат натрия применяется для производства бумаги, чистящих порошков, моющих средств, стекла. На этот продукт есть платежеспособный спрос.

Планируемое инвестиционное решение об увеличении мощности действующего производства сульфата натрия за счет реконструкции отдельных технологических участков важно и нужно сейчас для предприятия, прежде всего, с экологической точки зрения. Ведь создание открытых отвалов, даже для временного размещения желтого сульфата натрия недопустимо в соответствии с требованиями действующих санитарных норм и правил. А возросшие же количества сульфата натрия помогают снизить отходы желтого сульфата натрия.

Суть проекта: увеличение мощности производства сульфата натрия до 4000 т в месяц за счет расширения участка приготовления растворов сульфата натрия, модернизации части оборудования. Цель проекта: переработка всего количества отходов – образующегося жёлтого сульфата натрия – на товарный продукт, снижение себестоимости продукта и его убыточности.

В итоге ориентировочная сумма затрат по данному проекту составит 3,8 млн руб. В целом увеличение выпуска этого продукта позволит снизить его себестоимость на 5,7 %. Срок окупаемости проекта составит 0,4 года, что говорит о выгоде данного проекта.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

БЕЛОБОРОВОДА В. В., СОКОЛОВА О. Г.
Уральский государственный горный университет

В настоящий период времени наблюдается значительная тенденция к увеличению величины затрат промышленного предприятия. Это связано, прежде всего, с ростом стоимости материалов, полуфабрикатов, электроэнергии и топлива, а также с увеличением процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам. Кроме того, наблюдается и рост прочих расходов. При этом развитие рыночных отношений определяет необходимость совершенствования системы управления затратами производства с учетом особенностей конкурентной борьбы и международных интеграционных процессов.

Учитывая накопленный зарубежный и российский опыт управления затратами, можно выделить основные проблемы, связанные с совершенствованием данной системы управления [1]:

- многообразие различных видов расходов, требующее дополнительного изучения их классификационных особенностей с целью оптимизации постановки управленческого учета;
- изменение состава самих затрат, так называемый «динамизм затрат»;
- сложность, а порой даже в невозможность точного измерения состава затрат, что существенно затрудняет осуществление учетных операций;
- неоднозначное влияние затрат на финансовый результат организации.

В связи с этим управление затратами требует дополнительных исследований и разработок, направленных на преодоление вышеназванных проблем.

Грамотное управление расходами промышленного предприятия даёт возможность повысить конкурентоспособность, увеличить прибыль, а, следовательно, и рентабельность всей финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Традиционным методом оптимизации затрат является комплекс стратегических мероприятий по снижению затрат и инструментов регулярного управления затратами.

К стратегическим мероприятиям по снижению затрат относят также реструктуризацию бизнеса в форме выделения непрофильных активов и сокращения избыточных мощностей, переход на систему тендерных закупок, сокращение персонала, приобретение ключевых поставщиков ресурсов, поглощение конкурентов, отказ от практики взаимозачетов и расчетов векселями [2]. Как правило, такие способы приводят к существенному снижению затрат, но недостаточны для обеспечения экономного использования ресурсов предприятия. Для этого необходимы инструменты регулярного управления затратами, важнейшими из которых являются планирование, контроль и программа мероприятий по снижению затрат.

Несмотря на видимую простоту и очевидность подходов, руководство многих предприятий сталкивается с трудностями, связанными с недостаточной прозрачностью и контролируемостью затрат.

В последние годы весьма популярной в практике управления стала разработка стратегии, отражающей цели, принципы и задачи развития предприятия. К сожалению, стратегия не всегда становится действенным инструментом управления из-за неконкретности и отсутствия взаимосвязи с применяемыми на предприятии методами управления. В свою очередь, без связи со стратегией процесс управления затратами становится похож скорее на бессистемную трату средств и «латание дыр» в бюджете, нежели на распределение средств по наиболее приоритетным направлениям [3]. При формировании стратегии и построении системы управления затратами прежде всего необходимо определить, как стратегические задачи и направления развития будут трансформированы в текущие планы предприятия. Для этого составляются долгосрочные программы развития, в которых стратегические замыслы конкретизируются в определенные мероприятия с указанием сроков их выполнения, оценки

затрат и источников финансирования. В процессе планирования затрат долгосрочные программы должны быть преобразованы в планы затрат и капиталовложений, что обеспечит финансирование стратегических направлений развития предприятия.

Экономическая служба должна сформировать полноценный набор форм отчетности об исполнении планов затрат, определить сроки и методы ее формирования, а также определить ответственных за подготовку. Одним из факторов успеха формирования отчетности о затратах является внедрение автоматизированной системы управления, которая при хорошей методологической поддержке позволит получить требуемую аналитику и повысит оперативность формирования ряда показателей.

Для совершенствования функции контроля исполнения планов необходимо определить принципы ответственности подразделений за отклонения, подходы к анализу затрат; внести изменения в систему премирования, относящуюся к поощрению за выполнение планов затрат, и, самое главное, четко следовать декларируемым подходам на практике.

На многих предприятиях, особенно со старыми и изношенными основными фондами, резервы снижения затрат лежат в области совершенствования технологии производства: зачастую даже минимальные ее изменения, не требующие капитальных вложений, приводят к существенной экономии за счет снижения расхода сырья и материалов, энергоресурсов, повышения качества продукции и т. п.

Факторами успеха являются высокий уровень квалификации персонала, а именно способность персонала формировать предложения по снижению затрат, а также качественная организация деятельности по разработке программы оптимизации затрат [4].

Низкая заинтересованность персонала в формировании предложений по оптимизации затрат, некачественная оценка экономического эффекта от их реализации, отсутствие системы контроля выполнения предложений, а также взаимосвязи между программой и планами затрат - главные факторы неэффективности программы оптимизации затрат.

Для того чтобы программа оптимизации затрат «заработала», необходимо определить принципы мотивации персонала, внести изменения в положение о премировании, определить требования и подходы к расчету экономического эффекта от внедрения предложений по снижению затрат, определить принципы корректировки планов затрат предприятия. Также необходимо определить порядок разработки и контроля исполнения программы, наличие которых позволит подразделениям понять свою роль и роль других отделов в процессе разработки программы и в итоге трансформировать идеи в конечный результат [5].

Для достижения большего эффекта совершенствовать управление затратами необходимо параллельно с развитием технического обслуживания и ремонта оборудования, производственного планирования, материально-технического обеспечения, автоматизацией процессов планирования и учета и других подсистем управления.

Основным результатом работы по совершенствованию системы управления затратами, помимо набора управленческих процедур и обслуживающих их документов, является становление на предприятии духа экономии резервов, когда каждый сотрудник в подразделении заинтересован в рациональном использовании средств и достижению стратегических целей предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Белоусов К. Ю. Актуальные аспекты управления затратами на промышленных предприятиях в современных условиях рыночной экономики // Проблемы современной экономики. 2013. № 3. 47 с.
2. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс. М.: ИНФРА-М, 2007. 303 с.
3. Романова Л. Е. Анализ хозяйственной деятельности: краткий курс лекций: учебник. М.: Юрайт-Издат, 2003. 220 с.
4. Ионова А. Ф., Селезнева Н. Н. Финансовый анализ: учебник. М.: ТК Велби, Изд-во «Прспект», 2007. 624 с.
5. Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия: учеб. пособие. М.: Изд-во «Экзамен», 2006. 156 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ В РФ

БОЧКАРЁВА Г. С., НУРЫЙАХМЕТОВА С. М.
Альметьевский государственный нефтяной институт

В современном изменчивом мире, наполненном рисковыми событиями, большое значение приобретает страхование. В настоящее время выделяют множество его видов, одним из которых является *страхование ответственности*, которое представляет собой отрасль страхования, где объектом выступает ответственность перед третьими лицами вследствие какого-либо действия или бездействия страхователя. Развитие промышленности характеризуется увеличением производственных объектов, которые являются источником повышенной опасности для территории и населения. В связи с этим особенно актуальным становится страхование опасных производственных объектов (ОПО).

Необходимость такого вида страхования была осознана после нескольких крупных аварий на производственных объектах, в результате которых был нанесён большой ущерб третьим лицам и окружающей среде. Примером такой аварии является авария, произошедшая 3 декабря 1984 г. в индийском городе Бхопале на предприятиях американской компании «Юнион Карбайд» и повлёкшая смерть, по крайней мере, 18 тыс. чел., из них 3 тыс. погибли непосредственно в день трагедии, и 15 тыс. – в последующие годы. Производственные аварии не обошли стороной и Россию. Крупнейшая радиационная катастрофа произошла на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 г. От радиационного поражения погибли 28 чел., у 208 была диагностирована лучевая болезнь. Согласно отчету ООН, количество людей, непосредственно или косвенно пострадавших от аварии на ЧАЭС, составляет 9 млн. Кроме того, массивное радиоактивное облучение обрушилось на незащищенную природу. Вблизи ЧАЭС и около 2 км на запад огромные массивы соснового леса были подвергнуты мощному облучению гамма-частицами. По данным Ростехнадзора в 2013 г. в РФ было зафиксировано 145 аварий на ОПО, что является минимальным значением за последние 20 лет.

Следует отметить, что в РФ до 31 декабря 2011 г. страхование опасных объектов осуществлялось в соответствии с требованиями Федеральных законов № 116-ФЗ «О промышленной безопасности» и 117-ФЗ «О безопасности гидротехнических сооружений», а с 1 января 2012 г. вступил в силу Федеральный закон № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». Новый закон, наряду с упомянутыми, которые действуют в новой редакции, определяет новые нормы страхования для ОПО. Различия в страховании можно проследить в нескольких элементах (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика страхования ОПО после принятия ФЗ № 225

Признак сравнения	До вступления в силу ФЗ № 225-ФЗ (31.12.11)	После вступления в силу ФЗ №225-ФЗ (31.12.11)
Страховая сумма	100 000–7 000 000 руб.	10 000 000–6 500 000 000 руб.
Дифференциация страховой суммы	По количеству опасного вещества	По количеству человеческих жертв
Размер страховой выплаты	Законодательно не установлен	Законодательно установлен в размере до 2 млн руб.
Возмещение вреда	Третьим лицам (физическим и юридическим)	Потерпевшим (физическим и юридическим лицам, включая сотрудников)

Однако на фоне экономической ситуации в России в 2014 и начале 2015 г. Министерство экономического развития РФ направило в правительство доклад с анализом реализации закона об обязательном страховании ответственности владельцев опасных объектов в РФ, содержащий предложения по введению двухлетних «каникул» в ОПО в качестве одной

из антикризисных мер. Подобное предложение органы власти встретили неоднозначно. В связи с этим необходимо определить положительные и отрицательные стороны данного предложения.

Итак, преимуществом и одновременно аргументом реализации данного доклада является уменьшение обязательств для предприятий-собственников ОПО, что увеличит их прибыль. Также в докладе говорится о несбалансированной системе страхования, при которой значительные сборы в ОПО не уравниваются соразмерными выплатами, в частности в 2012–2013 гг. сборы премий составили 18 млрд руб., выплаты – лишь 2 % от этой суммы.

Собственно, преимущества на этом заканчиваются. Основные аргументы оппонентов рассматриваемого предложения:

- многие страховые компании могут сдать лицензии на время «каникул», при этом, как следствие, население лишается страховой защиты;
- при наступлении аварии на опасном объекте в период «каникул» возмещение ущерба может лечь на государственный бюджет;
- удельный вес затрат на страхование в общей себестоимости конечной продукции владельцев ОПО составляет 0,003–0,05 %, что не произведет ожидаемого эффекта от введения моратория на страховые взносы.

Обе точки зрения имеют место, однако, учитывая тот факт, что наше государство является социальным, поддержание введения «каникул» для ОПО маловероятно, ведь именно в этом случае в большей степени страдают интересы населения.

Однако важно отметить, что предложение поддержали множество собственников ОПО, такие как АО «Северсталь», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Российские сети», ОАО «Полюс Золото» и др.

Всё это свидетельствует о том, что предприятия как непосредственные участники страхования не довольны действующей системой. По этой причине следует предположить, что обязательное страхование в данной области нуждается в реформировании. В частности необходимо провести мероприятия, способствующие стабилизации ситуации в области страхования ответственности с учетом интересов всех его сторон:

- определить обоснованные нормы страховых взносов на основе не только степени опасности, но и частоты возникновения страховых случаев;
- снизить страховые взносы для предприятий, осуществляющих современные меры по обеспечению охраны труда;
- рассчитать эффективные и соразмерные выплаты пострадавшим на ОПО.

Данные меры позволят улучшить эффективность системы страхования ответственности, обеспечить защиту интересов населения, а также снижение напряженности среди владельцев ОПО.

ЭКОСТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ – УСЛОВИЕ ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

ВАЛИЕВ В. Н., ИГНАТЬЕВА М. Н.

Уральский государственный горный университет

Охрана окружающей среды, переход к устойчивому развитию являются на сегодня важнейшим общенациональным приоритетом. Устойчивое развитие с точки зрения экоэффективности в этом случае трактуется как экологически сбалансированное решение социально-экономических задач, устраняющее сложившиеся противоречия и обеспечивающее удовлетворение жизненных потребностей человеческого общества в настоящем без ущерба интересам будущих поколений. Устойчивое развитие предполагает функционирование экологически безопасной экономики, структурно-технологический уровень которой предполагает минимальный уровень воздействия на окружающую среду, как с точки зрения ее загрязнения, так и с позиций изъятия природных ресурсов, т. е. ресурсопотребления.

Реальными предпосылками превращения экологических проблем в экологически кризисные являются беспрецедентные масштабы вовлечения природных ресурсов в хозяйственный оборот, обусловленные главным образом опережающим ростом базовых отраслей промышленности, низким техническим уровнем производства, использованием «экологически грязных» технологий, ресурсо- и энергоёмких, ориентированных на выпуск сравнительно дешёвой массовой продукции.

Отечественная экономика на сегодня остается весьма ресурсоемкой: на единицу национального дохода в нашей стране расходуется больше, чем в США нефти и газа – в 2 раза, стали – в 3,1, удобрений – в 2,8, цемента – в 2,6. Энергоемкость конечной продукции в России в 11 раз выше, чем в Японии, в 7 раз – чем в Германии, в 4 раза – чем в США и т. д.

Излишнее «структурное» перепотребление природных ресурсов влечёт за собой и дополнительную нагрузку на окружающую среду в виде загрязнения атмосферы, поверхностных и подземных вод, почвы. Большую экологическую опасность представляют переполненные шламохранилища, крайне неудовлетворительно захороненные токсичные отходы производства и потребления, которые не только реально ухудшают экологическую ситуацию, но и выводят из хозяйственного оборота тысячи га земель.

Необходимость ресурсосбережения, столь очевидная для обеспечения устойчивого развития, требует от промышленного сектора экономики решения вполне конкретных задач экоструктурной перестройки, в числе которых рассматриваются такие как:

- снижение ресурсоемкости, энергоемкости производства;
- перераспределение трудовых, материальных и финансовых ресурсов в пользу наукоемких и ресурсосберегающих секторов;
- увеличение доли отраслей, производящих продукцию конечного потребления.

Уже на первом этапе в этом случае, как считают специалисты, можно ожидать 20–30 % экономии природных ресурсов. Особенно большой эффект может быть получен в агропромышленном и топливно-энергетическом комплексах.

В целом экоструктурная перестройка предусматривает постепенное перераспределение ресурсов из первичных секторов экономики во вторичные, а затем и в третичные. Результативность её реализации проявляется с одной стороны в сокращении потребляемых природных ресурсов за счет структурных преобразований, а с другой – в соответствующем снижении воздействия на окружающую среду.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ГРИГОРЬЕВА Д. С., ПЕРЕГОН И. В.

Уральский государственный горный университет

В связи со сложившейся экономической ситуацией в РФ (принятыми санкциями со стороны США и ряда стран ЕС, нестабильным курсом рубля по отношению к иностранной валюте) затруднено привлечение иностранного капитала с целью инвестирования в предприятия российской промышленности, в том числе и горнодобывающей отрасли. В такое время особенно важно грамотно принимать инвестиционные решения и выбирать источники их финансирования.

Для решения этой задачи на предприятиях создаётся система финансового менеджмента. *Финансовый менеджмент* можно определить как управление денежными потоками с целью получения прибыли в перспективе и обеспечения текущей платежеспособности. Одной из задач финансового менеджмента, помимо максимизации прибыли, обеспечения финансовой устойчивости предприятия, обеспечения сбалансированности денежных потоков и снижения риска банкротства, является рациональное использование имеющихся финансовых ресурсов предприятия и обеспечение его инвестиционной привлекательности.

Предприятия горнодобывающей промышленности как объект инвестирования имеют ряд особенностей.

1. Срок службы горного предприятия ограничен запасами полезного ископаемого: мощность, эффективность, масштаб предприятия связаны с объёмами и качеством запасов.

2. Горное предприятие является капиталоемким – не для каждого инвестора представляются возможным вложения в горнодобывающее предприятие.

3. Строительство горного предприятия предполагает наличие развитой инфраструктуры: отсутствие необходимой инфраструктуры, в том числе транспортной, может привести к отказу от разработки месторождения.

4. Инвестиционная и производственная деятельность горнодобывающего предприятия находится под надзором государственных органов: предприятия горнодобывающей промышленности являются опасными производственными объектами, требуют повышенного внимания и контроля со стороны государственных органов. Кроме того, ведение данного вида деятельности подразумевает наличие лицензии и должно отвечать требованиям рационального недропользования.

5. Длительный инвестиционный цикл, который несопоставим с динамикой внешней среды. К моменту сдачи его в эксплуатацию могут измениться многие факторы, и первоначально эффективный проект может стать непривлекательным.

6. Наличие нескольких видов рисков, присущих данной области промышленности: рыночные, валютные, изыскательские, геологические, политические.

Данные особенности относятся как к вновь создаваемым предприятиям, так и к действующим. Наиболее перспективными вложениями на действующих предприятиях являются инвестиции в основной капитал (замена устаревших и внедрение новых видов машин и оборудования, наращивание производственной мощности, разработка новых месторождений), а также инвестиции в нематериальные активы (наличие базы собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, получение новых патентов, лицензий). Например, такие предприятия как ООО «УГМК-Холдинг», ОАО «ЕВРАЗ Качканарский горно-обогатительный комбинат», ОАО «Севуралбокситруда» активно внедряют новейшие технологии и разработки, что положительно сказывается на уровне прибыльности предприятий и положении в рейтингах крупнейших предприятий страны.

Для характеристики текущей ситуации в отрасли были проанализированы несколько показателей¹.

1. *Индекс физического объема инвестиций горнодобывающую промышленность.* Инвестиции в добычу каменного угля, бурого угля и торфа снизились за 2012 г. на 8,01 %, за 2013 г. на 45,7 %; в добычу сырой нефти и природного газа – за 2012 г. на 16,08 %, за 2013 г. – на 22 %.

2. *Индекс предпринимательской уверенности,* рассчитанный как среднее арифметическое значение балансов оценок фактически сложившихся уровней спроса (портфеля заказов), запасов готовой продукции (берётся с обратным знаком), а также ожидаемого выпуска продукции (в %). Индекс на протяжении всего 2014 г. имеет отрицательное либо нулевое значение. Для сравнения, в 2006–2007 гг. индекс достигал +9.

3. *Индекс, характеризующий экономическую ситуацию в отрасли* (разность долей респондентов, отметивших «улучшение» и «ухудшение» показателя по сравнению с предыдущим месяцем). Данный показатель в 2014 г. имел значения от –8 до 0. В 2015 г. индекс имеет положительные прогнозные значения до +10.

Несмотря на наличие отрицательной динамики показателей, характеризующих состояние горнодобывающей отрасли, существует ряд преимуществ инвестирования именно в эту отрасль:

- Россия имеет мощный и разнообразный природно-ресурсный потенциал, способный обеспечить необходимые объемы собственного потребления и экспорта;
- наличие прямой зависимости между уровнем риска и доходностью проектов: чем выше риск реализации проекта, тем большую доходность он обеспечивает инвестору;
- существенный социальный эффект: строительство горнодобывающих предприятий предполагает наличие развитой инфраструктуры, в том числе наличие населённых пунктов, транспортной инфраструктуры, а также создание большого количества рабочих мест;
- строительство горнодобывающих предприятий создаёт возможность развития экономики всего региона;
- наличие государственной поддержки (предоставление гарантий инвесторам, дотаций, средств вновь создающимся предприятиям по программам поддержки бизнеса, налоговых льгот).

Таким образом, инвестирование как инструмент финансового менеджмента является перспективным направлением развития, как на действующих предприятиях, так и при разработке новых проектов горнодобывающей отрасли. Помимо получения (увеличения) прибыли предприятий инвестирование даёт возможность экономического развития отдельных регионов и страны в целом. Российская горнодобывающая промышленность имеет все возможности для развития рынков капитала и превращения в серьёзного конкурента основных международных финансовых центров.

¹ Официальные данные Федеральной службы государственной статистики за 2012–2015 г.

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, АКТУАЛЬНОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ

ДРОЗДОВ А. И., ДРОЗДОВА И. В.

Уральский государственный горный университет

Современные организации, действующие в сложной, динамичной среде с высоким уровнем неопределённости, вынуждены непрерывно изменяться. Умение осуществлять эти изменения, перестраиваться, адаптироваться к постоянно меняющейся среде или, что ещё более важно, способность изменять саму среду является важнейшей характеристикой современных организаций, обеспечивающей их конкурентоспособность и выживание в долгосрочной перспективе. Для функционирования организации необходима определенная стабильность, состояние гомеостаза, то есть стремление системы сохранять и поддерживать существующие параметры своего состояния на оптимальном уровне при возмущающих воздействиях внешней среды. С другой стороны, организация – это открытая система, источником ресурсного обеспечения которой выступает внешняя среда, в окружении и под воздействием которой организация находится, вынужденно реагируя на ее непрерывные изменения.

Организационные изменения – это процесс, включающий в себя трансформацию состояния организации в целом или её элементов в определенном пространственно-временном формате как реакцию на нестабильность внутренней и внешней среды.

В теории и практике организационных изменений можно выделить несколько концепций, объясняющих причины и обуславливающие изменения в организациях: экстерналистская теория, теория имманентного изменения, интегральная теория, системно-эволюционный подход. Согласно *экстерналистской теории*, организациям внутренне свойственна способность к изменениям, заставить её измениться может только воздействие внешних сил, следовательно причины её изменений находятся за ее пределами. Крайней формой экстернализма является механистический подход, в основе которого лежит парадигма «стимул-реакция». Согласно *теории имманентных изменений* системы изменяются благодаря имманентно присущему им свойству изменяемости, черпая силы и возможности из собственного внутреннего потенциала. Заложенные в данный объект возможности во многом определяют его развитие – чем больше энергия организации, тем больше её от внешней среды, тем больше степень её самодетерминации, то есть способность к самостоятельному выбору и самоопределению. *Интегральная теория* объясняет причины организационных изменений как результат взаимодействия внешних и внутренних факторов. Применение данной теории наиболее эффективно, если рационально, с учетом конкретной ситуации синтезировать внешние и внутренние факторы изменений, своевременно выявлять и фиксировать их взаимозависимость. Концепция *системно-эволюционного подхода* объясняет внутренний смысл функционирования организации как целенаправленного изменения, при этом сутью управления является реализация двух основных направления деятельности – стабилизации и активизации.

Управление организационными изменениями в современных условиях реализуется с помощью различных инструментов, одним из которых является моделирование. В самом общем представлении оно связано с выяснением или воспроизведением свойств какого-либо существующего или создаваемого объекта, процесса или явления с помощью другого объекта, процесса или явления. Важное достоинство моделей состоит в том, что они позволяют «заглянуть в будущее», дать прогноз развития ситуации и определить возможные последствия принимаемых решений. Модели организационных изменений специфичны по сравнению с представлением физических или других объектов. Наиболее широко применяемы в практическом менеджменте: трёхшаговая модель изменений К. Левина, модели управления организационными изменениями Л. Грейнера, «Теория Е» М. Бира и «Теория О» Н. Нориа. Модель К. Левина рассматривает изменения как трансформацию факторов и сил, способствующих устойчивости определенного поведения; ускорение или замедление организационных изменений напрямую зависят от расстановки этих сил перевеса

их в ту или иную сторону. Первый шаг организационных изменений, согласно данной модели – «размораживание», предполагает формирование потребности в изменениях, минимизации сопротивления изменениям. Второй шаг – «движение», предполагает изменение индивидуального и группового поведения, задач, технологии и структуры. Третий шаг – «замораживание», предусматривает получение результата и его оценки, проведение конструктивных модификаций. Модель Л. Гейнера основывается на концепции жизненного цикла организации и представляет поэтапную последовательность организационных изменений, включающую: давление на высшее руководство; посредничество на высшем уровне руководства в вопросах осознания необходимости перемен; диагностика проблемной области; нахождения нового решения и обязательства по его выполнению; эксперимент с новым решением; подкрепление на основе положительных результатов. Базовые положения «теории Е» М. Бира исходят из приоритета финансовых целей и направлены на их эффективное достижение. К числу ключевых характеристик организационных изменений данной модели можно отнести следующие: цель изменения – увеличение прибыли; автократичное лидерство; объект изменения – наиболее жесткие элементы (структуры и системы); планирование изменений – программируемое; мотивация изменений – финансовые стимулы; использование консультантами готовых технологий и решений. В рамках «Теории О» Н. Нориа организация рассматривается как саморазвивающаяся система и ее развитие прежде всего ориентировано на цели и мотивы персонала, совершенствование корпоративной культуры. В отличие от модели «Теории Е» ключевые характеристики организационных изменений данной модели: цель изменений – развитие организационных способностей; партисипативное (участвующее) лидерство; объект изменения – организационная культура; изменения носят спонтанный характер, как реакция на появляющиеся возможности; мотивация изменений – сочетание разных стимулов; вовлечение персонала в процесс принятия решений.

Теоретические изыскания в области управления организационными изменениями позволяют определить наиболее значимые сферы приложения для эффективной реализации преобразований: реинжиниринг бизнес- процессов; совершенствование организационной структуры управления; развитие организационной культуры. На каждом уровне сфер преобразований используется соответствующая система оценочных показателей и критериев оценки альтернатив.

ОЦЕНКА ПРИСУТСТВИЯ ГОРОДОВ МОНОСПЕЦИАЛИЗАЦИИ В ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАЙОНОВ РФ

ДРОЗДОВ А. И., ДРОЗДОВА И. В.

Уральский государственный горный университет

Жизнеспособность России в значимой степени зависит от состояния и степени социально-экономического развития территорий особого типа – моногородов [1]. Данный фактор оказывает влияние на три образующих составляющих страны – территорию, народонаселение и государственное управление.

Под моногородом понимается муниципальное образование, в развитии которого определяющую роль играют предприятия градообразующего комплекса. Градообразующий комплекс представляет собой одно или несколько предприятий одной отрасли либо смежных отраслей, связанных единой технологической цепочкой, которые в сумме производят не менее 50 % валового продукта города, либо на которых работает не менее 25 % экономически активного населения города. Градообразующее предприятие в преобладающей мере обеспечивает условия жизнедеятельности в населённом пункте, определяет уровень основных социально-экономических показателей моноспециализированного города.

Россию вполне можно назвать «страной моногородов». В таких населенных пунктах – городах и поселках городского типа – проживает каждый четвертый-пятый россиянин. Присутствие моногородов в показателях экономических районов Российской Федерации может быть проиллюстрировано данными таблицы 1.

Таблица 1 – Показатели присутствия моногородов в составе экономических районов РФ

Экономический район РФ	Количество субъектов РФ в составе экономических районов	Количество городов в составе экономических районов (всего)	Доля моногородов, %	Население моногородов, тыс. чел.	Доля населения моногородов в структуре населения экономических районов, %
Центральный	13	255	19,2	1125,06	3,5
Центрально-Черноземный	5	52	25,0	1006,07	14,0
Восточно-Сибирский	6	71	54,9	1165,26	14,1
Дальневосточный	9	66	39,4	498,37	8,0
Северный	6	69	40,6	739,91	16,1
Северо-Кавказский	11	107	14,0	664,31	3,3
Северо-Западный	4	56	12,5	97,82	1,2
Поволжский	8	96	20,8	2582,51	16,1
Уральский	7	150	40,0	3465,61	18,3
Волго-Вятский	5	66	54,5	1067,92	14,6
Западно-Сибирский	9	120	30,8	3038,48	20,7
Калининградский	1	22	–	–	–

По состоянию на 2014 г. в РФ находятся 330 моногородов, что составляет около 30 % всех городов России. Анализ присутствия моногородов в показателях экономических районов РФ демонстрирует следующее: наибольшая доля моногородов выявлена в Восточно-Сибирском, Волго-Вятском и Уральском районах; наибольшая доля населения, проживающая в моногородах, наблюдается в Западно-Сибирском, Уральском, Поволжском и Северном районах. Отраслевая принадлежность моногородов в структуре экономики представленных районов неоднозначна, в связи с чем разработка программ по финансовому оздоровлению и выходу из кризиса градообразующих предприятий должна носить целевую направленность, не

может быть универсальной. Моногорода – это поистине уникальное российское географо-экономическое явление. И в свою очередь естественна уникальная причина этого явления – значительные масштабы страны. Градообразующие предприятия моногородов обеспечивают большую часть сырьевых отраслей промышленности – прежде всего лесной, топливной промышленности и металлургии [2]. Отраслевая структура монопрофильных территорий приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Отраслевая структура монопрофильных территорий

Отрасль	Доля, %
Лесная и деревообрабатывающая	21,0
Машиностроение	18,0
Пищевая	14,0
Топливная	11,0
Черная и цветная	9,0
Прочие	27,0

Продукция данных отраслей доминирует в российском экспорте в течение многих последних десятилетий. В деле «лечения» российской экономики путем развития инноваций, высокотехнологичной обработки сырья, модернизации и диверсификации следует обратить особое внимание на моногорода [1]. Именно от имеющихся ресурсов моногородов (инвестиционных, кадровых, инфраструктурных) и мотивации местных властей и руководства градообразующих предприятий зависят возможности глубоких переделов сырья и модернизации производства. Ситуация на рынке труда моногородов оказывает влияние на социально-политическую устойчивость страны.

Многолетний опыт исследований проблем моноспециализированных городов России позволил выделить приоритетные направления их выхода из депрессивного состояния, выхода из кризиса и дальнейшего развития. Определяющими стратегическими направлениями являются: интенсификация проводимой инвестиционной политики; повышение эффективности производства на градообразующих предприятиях, в том числе перевооружение и увеличение производительности труда; развитие инфраструктуры городов; развитие смежных с основным профилем городов производств, с более высоким уровнем обработки; развитие малого и среднего бизнеса, оказание поддержки развитию промышленных и инновационных малых предприятий; снижение зависимости бюджетных поступлений от колебаний мировых цен на продукцию градообразующих предприятий (большинство из которых горнодобывающие и производящие экспортные товары); повышение качества и доступности социальных услуг; усиление экологического регулирования для обеспечения безопасной и комфортной окружающей среды. Вышеназванные направления стратегического развития особо актуальны для Свердловской области, на территории которой расположено 33 моногорода, в которых проживает 34 % всего населения. В связи с этим необходимо отметить, что в период выхода из кризиса решение локальных проблем, в частности за счет отраслевой диверсификации экономики таких городов, может существенно отразиться на уровне областных и региональных социально-экономических показателей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Проблемы моногородов / Национальная идея России. URL: rusrand.ru
2. Маслова А. Н. Моногорода в России: проблемы и решения // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Вып. 5. С. 16–28.

ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ

ДРОЗДОВ А. И., ИГНАТЬЕВА М. Н.

Уральский государственный горный университет

Природно-территориальный комплекс (ПТК) или геосистема характеризует собой уровень организации природы со свойственной ей внутренней иерархией (от относительно простых структурных уровней к более сложным). Обычно различают три вида размерности: *планетарный* (эпигеосфера), *региональный* (ландшафтные или физико-географические зоны, страны, провинции и т. д.) и *локальный* (простые природные территориальные комплексы ПТК) уровни. Формирование представлений о ПТК (геосистемах) осуществляется либо путём объединения (группировки) локальных геосистем в ПТК более высокого ранга, либо предварительным делением крупных ПТК более высоких рангов на их составные части (относительно однородные участки). В состав сферы хозяйственной деятельности чаще всего входят региональные и локальные геосистемы.

Достаточно часто исследователи обращаются к объекту, представленному экосистемой, которая имеет тот же набор компонентов природы, что и геосистема. Отличие заключается в том, что экосистема представляет собою биоцентрическую систему, главным компонентом которой выступает биота, что характеризует собою основное отличие последней от геосистемы. Так, в геосистеме все компоненты природы рассматриваются как равнозначные составляющие в рамках предполагаемых пространственных границ. Считается, что геосистема по сравнению с экосистемой представляет собою более сложную системную организацию, практически поглощающую биологические комплексы. Особенностью экосистем является также и отсутствие чётко ограниченных пространственных рамок, что даёт возможность распространять понятие экосистемы и на лесной массив, и на дождевую лужу, и на экосистему региона.

Природными системами (ландшафтами, геосистемами) выполняется целый ряд функций. В их число входят *ресурсные*, которые связаны с удовлетворением материальных потребностей человека (общества) в средствах производства, видах сырья и энергии, предметах труда и предметах потребления, и *экосистемные* (экологические), предоставляющие поток экосистемных услуг и услуг, связанных с эстетическими, этическими, моральными, культурными и др. аспектами.

Реализация первого вида функций – поставка сырья, материалов и т. д., а реализация второго вида функций – формирование среды обитания людей (совокупность условий существования человеческого общества). Отсюда природно-ресурсный потенциал определяется наличием природных ресурсов, к числу которых относятся: минеральным, водные ресурсы, земельные ресурсы, ресурсы растительного и животного мира и др. *Природно-ресурсный потенциал* определяется как часть запаса природных ресурсов региона, которая может быть добыта и вовлечена в экономический процесс исходя из технических (технологических) возможностей и экономической целесообразности при соблюдении экологических, лимитирующих изъятие природных ресурсов в целях сохранения экобаланса и обеспечения возможности их восстановления.

Рассматривая природно-ресурсный потенциал как систему, в её составе можно выделять ряд подсистем более низкого порядка (частные потенциалы): минерально-сырьевой потенциал, земельный потенциал, лесной потенциал и др., каждый из которых имеет в своем составе фактические и потенциальные ресурсы. Развитие экономики в современных условиях в первую очередь определяет наличие и освоение минерально-сырьевого потенциала.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ В РФ

ЗИННУРОВА Д. Г., НУРЫЙАХМЕТОВА С. М.
Альметьевский государственный нефтяной институт

Современный мир полон различных рисков, которые могут привести к серьёзным последствиям, в том числе и в предпринимательской деятельности.

Риск (греч. *ridsikon, ridsa*) – утес, скала. Во французском языке *risdoe* – объезжать утес, скалу [1]. В словаре С. И. Ожегова данное понятие представляется в двух значениях: как «возможность опасности, неудачи» и как «действие наудачу в надежде на счастливый исход» [2]. Перечисленные понятия подтверждают восточную мудрость о том, что в риске всегда заложены опасность и возможность [3].

Правильный подход к управлению рисками может защитить хозяйственную деятельность. Предприятия, занимаясь своим основным делом, должны учитывать риски и уметь ими управлять. Рисками управляют с целью снижения вероятности возникновения неблагоприятных событий и уменьшения потерь вследствие возникновения непредвиденных обстоятельств. Для реализации этих целей существует большое количество методов снижения рисков, одним из которых является *страхование*. Суть данного приёма заключается в передаче определенных рисков предприятий страховщикам. Страхование выравнивает потери бюджета организации, возникающие в связи с наступлением неблагоприятных событий и иных страховых случаев. Помимо этого, оно имеет большое количество плюсов, если его сравнивать с другими методами управления рисками. Страхование, которым занимаются отдельные компании, спасает государственный бюджет от расходов по различным выплатам. У страхования есть и недостатки. Если вероятность возникновения риска большая, то страховщики либо увеличивают страховые взносы, либо не берутся за дело [4]. Предприятия в дальнейшем должны будут использовать собственные источники и силы.

Развитие инноваций связано с инновационным риском, представляющим собой вероятность потерь, возникающих при вложении фирмой средств в производство новых товаров или услуг, которые возможно, не будут иметь спрос на рынке [4]. Инновационный риск связан с инновационной деятельностью, а значит и с инновационными организациями. Такой риск чреват последствиями в современной предпринимательской деятельности. И это неудивительно. По данным американских ученых, 70–80 % всех разработок «умирают» уже на первой стадии, затем процент «смертности» снижается. Около 80 % новых продуктов, поступающих на рынок, вообще не имеют успеха и снимаются с производства [5].

Инновационный риск может возникнуть, если:

- был введён более недорогой метод производства, нежели уже использующийся; пока только одно предприятие будет использовать данную технологию, она ему принесёт сверхприбыль;
- изготавливается инновационный товар с использованием старого оборудования, то есть снижается и качество товара;
- создаётся новый товар с помощью новой техники и технологии; риск в том, что для создания нового товара может не подойти новая техника [4].

Следует отметить, что процесс страхования инновационных рисков – сложный и длительный, поскольку сама инновационная деятельность очень рискованная и непредсказуемая.

В России наиболее стабильными отраслями промышленности являются аэрокосмическая, атомная, оборонная, а также энергетическое машиностроение, тяжелое станкостроение, биотехнологии, целлюлозно-бумажная промышленность. Данные отрасли являются конкурентоспособными на мировом рынке, и, как показывает практика, страховые компании активно занимаются страхованием их инновационных рисков. Одним из примеров в РФ может служить страхование ОСАО «Ингосстрах» и ООО «Страховой центр «СПУТНИК»»

спутника «Экспресс–АМ4R» в 2014 году. Этот спутник должен был заменить потерянный «Экспресс–АМ4» (2011 г.), с помощью которого предполагался переход с аналогового на цифровое ТВ. После старта на 9-й минуте полета «Экспресс–АМ4R» был полностью разрушен. Этот случай страховщики признали страховым и произвели выплату на сумму 7,8 млрд руб. Данная страховая выплата для России стала рекордной [6].

Страхование инновационных рисков также способствует развитию инноваций, но помимо этого государство тоже должно быть заинтересовано в развитии инновационных предприятий, например, предоставлением льгот при налогообложении.

Лидером в мире по уровню развития страхования является США. Россия контролирует 0,3 % мирового рынка [7]. Это говорит о том, что в РФ страхование не достаточно развито, вызывает недоверие к страховому рынку, и особенно к недавно вышедшему инновационному страхованию.

Ассоциация инноваций НАИРИТ провела социальный опрос, где приняли участие около 1150 инноваторов из 52 регионов Российской Федерации. Опрос показал, что созданию инновационных проектов в России мешали: бытовые и социальные проблемы (39,7 %); высокий уровень коррупции (25,3 %); произвол чиновников (23,6 %) [8].

Таким образом, в России сложностями страхования инноваций считают:

- большой риск для страхователей, так как большого опыта в страховании данного риска в РФ не наблюдается;
- страховщикам выгоднее сотрудничать с долголетними, крупными компаниями, нежели с нестабильным средним и малым бизнесом;
- долгое ожидание результата от инноваций страховщиками;
- нет крупных страховых компаний и т. д.

В 2011 г. был принят проект инновационного развития до 2020 г. в России стоимостью 15,6 трлн руб. Аналитики предполагают, что данная стратегия увеличит количество инновационно-активных организаций с 3 % в 2011 г. до 40–50 % в 2020 г., также на мировом рынке должна с 0,3 % до 2 % увеличиться высокотехнологичная продукция [9].

Для реализации данного проекта его разделили на два этапа (2011–2013 и 2014–2020 гг.). По результатам промежуточных показателей первого этапа, около трети целевых индикаторов проекта не были достигнуты. Государство обеспечило затраты по плану, но проблема в том, что бизнес не вкладывает ресурсы в инновационные проекты [10].

Таким образом, стремление России ускорить развитие страхования инновационных рисков приведет к скорейшему увеличению инновационных проектов, как на внутреннем, так и на международном рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шапкин А. С. Теория риска и моделирования рискованных ситуаций. М.: 2005. С. 880.
2. Толковый словарь русского языка. URL: <http://www.classes.ru>
3. Слободской А. Л. Риски в управлении персоналом. СПб.: СПбГУЭФ, 2011. С. 155.
4. Тэпман Л. Н. Риски в экономике. М.: Юнити-Дана, 2002. С. 380.
5. Барышева А. В. Инновационный менеджмент. 3-е изд. М.: 2012. С. 384.
6. Ингосстрах: офиц. сайт. URL: <http://www.ingos.ru>
7. История страхования, интересные факты. URL: <http://imagistr.ru/history.html>
8. НАИРИТ: офиц. сайт. URL: <http://www.nair-it.ru>
9. Газета «Коммерсантъ». URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1768208>
10. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года. URL: <http://www.tadviser.ru>

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС

ИВОНИНА О. С., ПЕРЕГОН И. В.

Уральский государственный горный университет

Система налогообложения – один из важнейших факторов развития предпринимательства. Высокая налоговая нагрузка традиционной системы налогообложения стала поводом к введению отдельных, более гибких налоговых режимов.

В России малое предпринимательство только набирает обороты, и его возможности неисчерпаемы. Малое предприятие позволяет насытить рынок товарами и услугами даже в условиях наблюдающегося экономического спада и кризиса, а также обеспечивает укрепление рыночных отношений и является гарантом социальной стабильности.

Малый бизнес – система экономически обособленных малых и средних предприятий, ориентированных на рынок, формирующих структуру и объем производства под воздействием покупательского спроса на товары и услуги, административно не зависящих от государственных и иных учреждений.

В таблице 1 приведена динамика развития малого бизнеса 1991–2013 гг.

Таблица 1 – Динамика развития малого бизнеса

Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего малых предприятий (тыс.)	268	560	865	896,9	877,3	829,4	837,9	882,3	1137,4	1347,7	1602,5	1644,3	1825,4	2003	2063,1

Данные таблицы свидетельствуют о том, что с каждым годом число малых предприятий возрастает. Для экономики такая статистика является положительным фактором.

Привлекательность малого бизнеса объясняется следующими факторами:

- малыми предприятиями проще управлять;
- инвестиции и стартовый капитал являются незначительными;
- в основном работники в малом предприятии – это близкие люди;
- возможность быстро реагировать на изменения на рынке;
- легче выбрать местоположение, следовательно, можно найти помещения с низкой арендной платой.

Но помимо положительных моментов ведение малого бизнеса имеет свои недостатки:

- объем резервов небольшой или вообще отсутствует;
- в кризис им труднее всего продержаться;
- малое предприятие не всегда бывает эффективным;
- есть риск потерять инвестированный капитал;
- зависимость от крупных клиентов.

Одним из основных факторов, влияющим на малый бизнес, является налоговая нагрузка.

Основные системы налогообложения, применяемые малым бизнесом в настоящее время, приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные системы налогообложения малого бизнеса

Система налогообложения	Краткая характеристика
Упрощенная система налогообложения	Распространяется на организации с численностью работающих до 15 человек ² . Два объекта налогообложения: доходы (ставка 6 %) и доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка 15 %).

² Виды деятельности, не попадающие под действие УСН, приведены в ст. 346.12 НК РФ.

Система налогообложения	Краткая характеристика
Единый налог на вменённый доход ³	Объект налогообложения – вменённый доход налогоплательщика. Ставка платежа – 15 % от величины вменённого дохода.
Единый сельскохозяйственный налог ⁴	Объект налогообложения по ЕСХН – доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Налоговая ставка 6 %.
Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции	Налоговая база: количество добытых полезных ископаемых в натуральном выражении. Налоговая ставка – 340 руб. за 1 т.

Однозначно ответить на вопрос о том, какая система налогообложения лучше для организации, невозможно. У каждой системы есть свои ограничения и льготы, которые применимы не для всех видов деятельности. Принято считать, что для розничной торговли выгоднее применять ЕНВД, который при большом доходе даёт существенную экономию. Но в некоторых случаях в вопросе, какую систему налогообложения все-таки выбрать, УСН оказывается более выигрышным вариантом.

По совокупной налоговой нагрузке на бизнес Россия обошла практически все крупные экономически развитые страны. Совокупная средняя эффективная налоговая ставка на бизнес в России составляет более 54,1 %, что превышает уровень налогового бремени в странах Европейского Союза (42,6 %) и в целом в мировой экономике (44,7 %). Реальная эффективная ставка на отечественную экономику достигает 65–70 %. Для сравнения, в крупных странах, входящих в состав группы ОЭСР, она не превышает 42,7 %. Собираемость налогов в России не превышает 70 %, тогда как в странах ЕС она составляет более 85 %, а в скандинавских государствах достигает 90–92 %.

Тем не менее, перед российским обществом ещё стоит ряд проблем, которые необходимо решить. Частые изменения нормативно-законодательной базы, высокая налоговая нагрузка лишают малый бизнес возможности своевременно формировать необходимые запасы оборотных средств, отвлекая значительную часть на покрытие налоговых обязательств. Наиболее обременительными для большинства представителей малого бизнеса являются страховые взносы, перечисляемые во внебюджетные фонды, налог на добавленную стоимость и налог на прибыль. Вариантами решения могло бы стать создание простого и ясного налогового режима, сопровождающегося снижением издержек по ведению учета, предоставлению отчетности и налогового бремени.

³ Организации, уплачивающие ЕНВД, приведены в НК РФ.

⁴ Организации не вправе применять ЕСХН, указанный в НК РФ.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ ФИРМЫ

КОМАРОВА Н. М., КОМАРОВА О. Г.

Уральский государственный горный университет

Фирма является одним из главных звеньев рыночной экономики, с помощью которого происходит интенсивное функционирование и развитие рыночных отношений. Поведение фирмы имеет большое значение для многих групп субъектов: сотрудников, руководителя, домашних хозяйств, государства. Изучение поведения фирмы является необходимым условием выработки экономическими агентами адекватных решений как на микроуровне, так и на макроуровне. Фирма представляет собой институциональное образование рыночной экономики, предназначенное для координации решений собственников производственных ресурсов. В противоположность рынку, фирма – плановая или иерархическая система, где все ключевые вопросы решаются собственниками. В теории фирмы важное место занимают такие вопросы, как определение «природы» возникновения фирмы, её размеры, целевая функция, критерии оценки деятельности. Ответы на эти вопросы неоднозначны. Поэтому в экономическом анализе существует несколько подходов, которые по-разному трактуют фирму и параметры ее функционирования.

Одно из первых объяснений фирмы принадлежит неоклассической экономической теории, которая рассматривает фирму в основном в технологических терминах как набор выполняемых производственных планов. Работой фирмы руководит менеджер, который покупает ресурсы и продает готовую продукцию, произведенную фирмой. Неоклассическая теория не характеризует внутреннюю организацию фирмы, не рассматривает проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы, не объясняет причины возникновения фирмы и не может четко определить ее границы. Но в то же время неоклассическая теория фирмы может быть полезна для анализа того, как фирмы меняют свое производство в ответ на изменение внешних факторов; может использоваться для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции; способна проанализировать связи между уровнем концентрации в отрасли, объемом ее выпуска и уровнем цен.

В институциональной теории фирма – это сложная иерархическая структура, которая действует в условиях рыночной неопределенности. Институционализм описывает поведение фирмы в системе дорогостоящей и неполной информации, ставит вопросы о причинах многообразия видов фирм. В рамках данной теории фирма рассматривается как альтернативный рыночному механизм осуществления сделок в целях экономии трансакционных издержек. Фирма представляет собой совокупность отношений между вовлеченными в неё владельцами ресурсов. Исходя из этой предпосылки, теория акцентирует свой анализ на исследовании проблемы распределения прав собственности, а сама фирма при этом представляется в виде заключаемого между владельцами ресурсов контракта, призванного обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов. Такой контракт вызывает появление проблемы «принципал – агент», что приводит к возникновению и росту издержек контроля. В результате фирма осуществляет свое функционирование с помощью двух типов контрактов: внешних, которые отражают ее взаимодействие с рыночными институтами и связаны трансакционными издержками, а также внутренних, отражающих особенности внутренней организации фирмы и связанных с издержками контроля. Соотношение трансакционных издержек и издержек контроля выступает критерием определения размеров фирмы.

Бихевиористские теории фирмы считают, что фирмы могут не только приспособливаться к изменяющейся рыночной среде, они сами могут изменять эту среду. Эти теории исходят из невозможности максимизации какой-либо цели и концентрируют внимание на исследовании функционирования внутренних структур фирмы и проблем принятия решений. Фирма рассматривается как система взаимодействия разных уровней проявления предпринимательской функции. Основное внимание уделяется решению проблемы «принципал

– агент», взаимодействию собственника и наемных управленцев. «Агенты» всегда располагают более полной информацией, которую они могут использовать ради собственной выгоды в ущерб интересам собственника. Это может привести к отклонениям от целей фирмы, росту издержек и снижению прибыли. Основная задача внутрифирменного управления в данных теориях сводится к обеспечению единонаправленности целей «принципала» и «агентов» в долгосрочной перспективе, а условиями ее решения выступают дисциплина рынка и создание стимулирующих механизмов.

В эволюционной теории фирма рассматривается как один из объектов в среде подобных объектов, которую можно сравнить с биологической популяцией. В рамках этой теории фирма рассматривается с двух сторон: с одной стороны, фирма – представитель определенного делового сообщества, носящего черты «популяции» в биологии (эволюция делового сообщества сказывается на фирме); с другой стороны, фирмы обладают собственными традициями, позволяющим вести свой бизнес. Эволюционная теория фирмы признает наличие медленно меняющихся характеристик предприятия. В процессе функционирования в непрерывном взаимодействии с «популяцией» в каждой фирме складываются определенные традиции и процедуры принятия решений, алгоритмы реагирования на изменение внешней и внутренней среды. Эти правила в конечном счете определяют «лицо» фирмы, отличие одного предприятия от другого.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕТИ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В РОССИИ

КОРОТЕЕВ Н. Д., ИГНАТЬЕВА М. Н.

Уральский государственный горный университет

Особо охраняемые природные территории – это эталоны того, как должна выглядеть здоровая природа. Невозможно лечить больного человека, не зная, как выглядит здоровый организм, то же самое и в отношении природных территорий. Правовые основы для особо охраняемых природных территорий заложены в России в 1995 году, когда был принят Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях». За годы его реализации замечены неточности в самом Законе, затрудняющие его реализацию.

Нетрудно заметить, что сегодня, как и прежде, остаются не до конца разработанной и утвержденной законодательно единая концепция и единый системный подход к организации и управлению особо охраняемыми природными территориями (ООПТ). Споры о назначении охраняемых природных территорий, их месте в жизни общества и об охране природы как таковой ведутся не менее оживленно. Причем можно заметить, отношение общества к охране окружающей среды зависит не только и не столько от государственного или экономического строя. И в советское, и в настоящее время были периоды развития дела организации природных территорий и периоды спада.

Основными проблемами деятельности национальных и природных парков являются:

– противоречия между природоохранными интересами и экономикой; например, когда необходимо прекратить деятельность какого-либо особо важного хозяйственного объекта (горнодобывающего предприятия, леспромхоза, энергетического объекта, транспортной магистрали и т. п.);

– противоречия между природоохранными интересами и потребностями местного населения, в частности по регламентации охоты, рыболовства, выпаса скота и других, традиционных для коренного населения форм природопользования;

– противоречия между интересами туристического бизнеса и охраны природы; например, остро встает вопрос о регулировании туристических потоков и соблюдении нормативов рекреационной емкости в целях сохранения наиболее уязвимых экосистем в условиях чрезмерной посещаемости; между тем, всё это снижает прибыль турфирм, и, следовательно, необходимость поиска компромисса в этом вопросе очевидна.

Как правило, в основе всех этих противоречий лежит конкуренция между федеральными, региональными и местными интересами. Эта конкуренция проявляется в том, что, с одной стороны, регионы обычно не желают отдавать центру наиболее ценные природные уголья (как это бывает в случае организации национального парка); с другой стороны, центр не склонен отдавать свои земли региону при организации природного парка. Отсюда следует, что разработка четкой нормативно-методической и правовой базы для природных парков сегодня особенно актуальна. Очевидно, что такая работа должна вестись с учетом региональной и местной специфики как природных, так и социально-экономических и этнокультурных условий. Вместе с тем, в качестве основы должны быть взяты соответствующие статьи ФЗ «Об ООПТ».

Принимаются и практические действия, например, такие, как создание новых особо охраняемых природных территорий, улучшение материального обеспечения, повышение заработной платы, расширение штата сотрудников. За последние пять лет были внесены в кадастр все границы ООПТ.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОБИЗНЕСА

КОРОТЕЕВ Н. Д., ИГНАТЬЕВА М. Н.

Уральский государственный горный университет

В быстром становлении малого бизнеса, в том числе и экобизнеса, важная роль отводится полноте его обеспечения всеми необходимыми услугами.

В отношении развития экобизнеса, связанного с освоением вторично-сырьевого потенциала, в числе предоставляемых услуг значимое место занимает информация о техногенных минеральных образованиях, а также о существующих технологиях их переработки.

Информационные материалы по каждому объекту должны в первую очередь, отражать результаты паспортизации, что предьявляет ряд требований к содержанию информации, включаемой в банк данных по техногенным месторождениям (образованиям). Решение этого вопроса органически связано с общегосударственной проблемой разработки единой системы кадастрового учета техногенных ресурсов.

В число отражаемых параметров включается: название месторождения, собственник отходов, месторасположение, стадия геологоразведочных работ, т.е. степень разведанности, описание пород и минералов, конкретные сведения об особенностях территориального размещения отходов, мощностях и занимаемых площадях, запасах и ежегодном поступлении. Важное место должно отводиться информации о возможных способах переработки отходов с указанием степени их проработанности, коэффициентах замещаемости отходами первичного природного сырья. Комплексная характеристика отходов позволяет осуществлять их оценку с целью определения возможных потребителей.

Особое внимание следует уделять социальным и экологическим аспектам, учитывая, что техногенные минеральные образования являются одновременно и объектами минерально-сырьевого потенциала территории, и объектами загрязнения окружающей среды. Последнее обстоятельство предполагает рассмотрение их экологической опасности и вредности (загрязнение окружающей природной среды при выщелачивании из отвалов или просачивании из хвостохранилищ, выделения испарений газов, запахов и др.).

Следует отметить, что информация экологического характера относится к числу наиболее малочисленных. В ряде случаев, как показывает анализ, отсутствуют данные о физико-химических свойствах отходов, в том числе концентрации компонентов, экологических последствиях хранения отходов и т. д. Зачастую отсутствуют наблюдательные скважины на объектах размещения отходов, а, следовательно, и мониторинг за состоянием подземных вод; нет данных о гидрогеологических условиях участков складирования и классе токсичности отходов, не учитывается изменение степени токсичности отходов. Весьма отрывочные сведения касаются и социального аспекта.

Важным моментом для получения результатов экономической оценки техногенных минеральных образований (ТМО), позволяющим переводить часть из них в разряд техногенных месторождений, является наличие достоверной информации о технологиях добычи и переработки техногенного сырья. Разработка технологий, связанных с освоением техногенных месторождений, достаточно трудоёмка, отличается сложностью ввиду нетрадиционности источников сырья и зачастую низкой эффективностью в силу индивидуальности технологических схем, исключающих получение прибыли на масштабах продаж.

Наибольшую сложность для разработки технологий представляют ТМО, сформировавшиеся в процессе переработки минерального сырья (шламо- и хвостохранилища, отходы металлургического, химического и иного передела и др.), материал которых отличается от природного как по гранулометрическому составу, так нередко и по содержанию целого ряда химических веществ и новообразований, в то время как ТМО, формирующиеся в результате добычи полезных ископаемых (отвалы вскрышных и вмещающих пород, спецотвалы забалансовых руд и др.), подвергаются лишь механическому воздействию.

ПРИМЕНЕНИЕ ОБРАТНЫХ КЛАПАНОВ С ЦЕЛЬЮ ИСКЛЮЧЕНИЯ ОБРАТНЫХ ПЕРЕТОКОВ ВОДЫ В СИСТЕМЕ ПОДДЕРЖАНИЯ ПЛАСТОВОГО ДАВЛЕНИЯ

КОТОВА Ю. П., КОТОВА Д. П., КРАСНОВА Л. Н.
Альметьевский государственный нефтяной институт

В настоящее время для поддержания пластового давления на заданном уровне, а также для достижения максимальных показателей отбора нефти применяется *система поддержания пластового давления* (ППД) – совокупность технологического оборудования, необходимого для подготовки, транспортировки, закачки рабочего агента в пласт нефтяного месторождения. Современная система ППД должна обеспечивать необходимый объем закачки и давление нагнетания рабочего реагента, как по отдельным скважинам, так и в целом по месторождению.

Являясь наиболее энергоёмкой в нефтяной отрасли, система ППД значительно влияет на себестоимость добычи нефти. Поэтому важное значение сегодня приобретает снижение затрат на поддержание пластового давления.

При эксплуатации системы ППД на нагнетательных скважинах через водоводы и блок гребенки кустовой насосной станции (КНС) возникают непроизводительные потери воды из изливающихся скважин, которые компенсируются дополнительной закачкой воды при последующем пуске насосного агрегата КНС.

Для исключения непроизводительных потерь вследствие обратных перетоков воды на устье изливающихся нагнетательных скважин в НГДУ «Елховнефть» были установлены обратные клапаны (ОК). Однако их использование для исключения перетоков не всегда может быть экономически оправдано, так как в условиях отрицательных температур, несмотря на усиленную теплоизоляцию, их применение приводит к образованию ледовой пробки в приустьевом водоводе. Поэтому при остановках насосного агрегата КНС на устье изливающихся нагнетательных скважин необходимо использование:

- обратного клапана, который позволяет исключить обратные перетоки воды в системе ППД на период весна–лето;

- обратного клапана с тарированным отверстием, которое обеспечивает прохождение заданного расхода воды из изливающихся скважин, тем самым предотвращается образование ледовой пробки и шуги в приустьевом водоводе на период осень–зима.

Экономический эффект данного мероприятия формируется за счет полного (на период весна–лето) и частичного (на период осень–зима) отказа от покупки дополнительного количества воды и снижения энергетических затрат на её закачку.

Расчет экономического эффекта проводится по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_m = P_m - \mathcal{Z}_m,$$

где P_m – стоимостная оценка результатов осуществления мероприятия; \mathcal{Z}_m – стоимостная оценка затрат на осуществление мероприятия.

Стоимостная оценка результатов осуществления мероприятия формируется за счет экономии эксплуатационных затрат. Стоимостная оценка затрат на осуществление мероприятия включает затраты на налоги в бюджеты всех уровней. Экономический эффект от внедрения мероприятия по исключению перетоков воды с использованием обратного клапана формируется за счет отказа от покупки дополнительного количества воды и снижения энергетических затрат на её закачку.

При расчете экономического эффекта мероприятия по исключению или уменьшению обратных перетоков в качестве базового варианта рассматривалась существующая технологическая схема обвязки КНС без использования обратных клапанов на нагнетательных скважинах.

Во внедряемом варианте предусматривается следующая последовательность действий:

- монтаж обратных клапанов на период весна–лето;
- демонтаж обратных клапанов после завершения периода весна–лето и монтаж обратных клапанов с тарированным отверстием на период осень–зима;
- демонтаж обратных клапанов с тарированным отверстием на период на период весна–лето. Далее цикл повторяется.

Расчет экономического эффекта приведен в таблице.

Таблица – Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятия, предполагающего применение обратных клапанов с целью исключения обратных перетоков воды в системе ППД НГДУ «Елховнефть»

Наименование	Ед.изм.	Базовый вариант	Новый вариант
Затраты на подготовку суточной воды	тыс. руб.	34,2	–
Затраты на закачку суточной воды	тыс. руб.	274,57	–
Затраты на установку ОК	тыс. руб.	–	235,64
Затраты на демонтаж ОК и ОК с тарированным отверстием	тыс. руб.	–	12,11
Всего	тыс. руб.	308,76	247,75
Налогооблагаемая прибыль	тыс. руб.	61,02	
Налог на прибыль	тыс. руб.	12,20	
Экономический эффект	тыс. руб.	48,81	
Удельный экономический эффект	тыс. руб./шт.	1,09	

Из таблицы видно, что экономический эффект от проведения данного мероприятия составил 48,8 тыс. руб. В результате внедрения обратных клапанов в систему ППД возникают дополнительные затраты на установку ОК, а также на их демонтаж в размере 247,75 тыс. руб., но при этом отсутствует необходимость в покупке дополнительного количества воды и энергетических затратах на её закачку.

Таким образом, использование ОК позволило оптимизировать энергозатраты на закачку рабочего реагента и повысить эффективность работы системы ППД.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

КОЧНЕВА С. Е., ПЕРЕГОН И. В.

Уральский государственный горный университет

Необходимость управления затратами связана с тем, какую роль играют эти затраты в экономике, а также с их участием в формировании прибыли предприятия. Прибыль, в свою очередь, выступает важнейшим условием конкурентоспособности и жизнестойкости промышленного предприятия, поэтому для всех предприятий основной задачей является сохранение прибыли и ее дальнейшее поддержание.

Управление затратами является действенным, а зачастую и единственным способом эффективного решения этой задачи.

Основные термины: особенности формирования затрат, управление затратами, горнодобывающее предприятие

Прибыль – важнейшее условие конкурентоспособности и жизнестойкости промышленного предприятия, поэтому для всех предприятий основной задачей является сохранение прибыли и возможность ее дальнейшего поддержания. Также прибыль любого предприятия непосредственно зависит от уровня затрат и эффективности их использования, в свою очередь прибыль это конечная цель управления предприятием. Поэтому затраты могут служить критерием эффективности управления предприятием.

Одним из факторов, влияющих на прибыль, является уровень затрат предприятия.

Горная промышленность наряду с общими для других отраслей промышленности чертами имеет специфические особенности, оказывающие влияние на технико-экономические показатели ее работы. К числу особенностей относятся следующие: характер предмета труда, размеры и качество запасов полезных ископаемых, условия их залегания, географическое положение разрабатываемых месторождений предопределены природой. Из этого следует, что горная промышленность в большей мере, чем другие отрасли промышленности, испытывает на себе влияние естественных, природных факторов.

Одним из таких факторов является то, что горнодобывающие предприятия «привязаны» к месторождениям полезных ископаемых. Многие из них расположены в отдаленных районах страны со сложными климатическими условиями. Разработка таких месторождений требует больших вложений денежных средств не только на строительство горных предприятий, но и на создание инфраструктуры. Отдаленность предприятий отражается и на себестоимости добычи полезных ископаемых, которая возрастает вследствие сравнительно более высокой оплаты труда, больших транспортных и других расходов.

Также для них характерно постоянное ухудшение горно-геологических условий разработки месторождений полезных ископаемых. С течением времени увеличивается глубина горных работ. В результате возрастают затраты на проведение и поддержание горных выработок, на вентиляцию и водоотлив, транспортирование и т. д.

Отличительной особенностью воспроизводственных процессов в горной промышленности является большой удельный вес затрат на проведение горных выработок. На эти цели при подземном способе разработки месторождений расходуются 45–55 % выделяемых на строительство капитальных вложений. При наличии общего лимита капитальных вложений в развитие отрасли на определенный период времени необходимость крупных затрат на создание сети горных выработок сужает финансовые возможности технического перевооружения производства.

Воспроизводство производственных мощностей в горной промышленности связано с большими затратами времени. Продолжительность строительства шахты может составлять 5 лет и более. Основное влияние на сроки строительства горного предприятия оказывает время, необходимое для вскрытия месторождения и создания сети горных выработок.

Горные предприятия имеют ограниченный срок службы, который зависит от размеров запасов полезного ископаемого шахтного (карьерного) поля. Этот срок колеблется от 20 до 60 лет и более. Добыча полезных ископаемых осуществляется подземным и открытым способами, отличающимися как используемой техникой, так и технологией производства.

Так же, одним из факторов являются условия эксплуатации горной техники. В отличие от других отраслей народного хозяйства, они более тяжелые. Особенно это касается подземных горных работ. Горношахтное и горнотранспортное оборудование подвержено сильному физическому износу и имеет относительно короткие нормативные сроки службы. Срок службы горной техники, используемой в очистных забоях, как правило, не превышает 5 лет. Поэтому горная промышленность нуждается в ресурсах новой техники, позволяющих своевременно обновлять парк машин. Необходимость обеспечения высокой надежности техники, безопасности ее работы, а также высоких темпов ее обновления отражается на экономических показателях горных предприятий. Это проявляется через высокие цены на горную технику, большую стоимость ремонтного обслуживания, увеличение амортизационных затрат и др.

Горнодобывающие предприятия относятся к трудоемким и капиталоемким отраслям промышленности. Это находит отражение в структуре себестоимости продукции, где преобладают затраты на заработную плату и амортизационные отчисления.

Потребляемые ресурсы и затраты на единицу продукции в горной промышленности подвержены большим колебаниям. Разница в себестоимости добычи 1 т. полезного ископаемого в отдельных бассейнах и даже на предприятиях одного и того же бассейна может составлять 10 и более раз. Это объясняется существенным влиянием природных факторов, способа разработки месторождения, района добычи и др.

Особенности технологий добычи и переработки полезных ископаемых не позволяют быстро и гибко управлять ассортиментом, качеством и количеством производимой продукции.

При управлении затратами горнодобывающего предприятия необходимо учитывать технологические и экономические особенности подобных предприятий. Существующие методы управления затратами на горнодобывающих предприятиях не в полной мере позволяют учитывать эти особенности. Поэтому возникает необходимость в разработке методов управления затратами горнодобывающих предприятий.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ПРОВЕДЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ГОРНЫХ ВЫРАБОТОК

КРАПИВИНА И. С., СТРОВСКИЙ В. Е.

Уральский государственный горный университет

В зависимости от заложения грунтов и горных пород в контурах строительных горных выработок – траншей при их проведении применяются следующие методы: ручные, механические и взрывным способом.

Ручные и механические методы используются при разработке талых и в небольших объемах – мёрзлых – грунтов с коэффициентом крепости до 4 по шкале проф. М. М. Протодяконова. *Взрывные методы* применяются для разработки горных пород и мёрзлых грунтов с коэффициентом крепости свыше 4.

Для сравнительного анализа методов разработки траншей рассматриваются только взрывные методы с вариантами расположения скважинных зарядов эталонного (110 мм) и смежного (130 мм) диаметров. Таких вариантов с учетом нулевых и максимальных перебуров ($l_{пер}$) и ширины траншей по верху (B_v) определено 12 (рисунок 1).

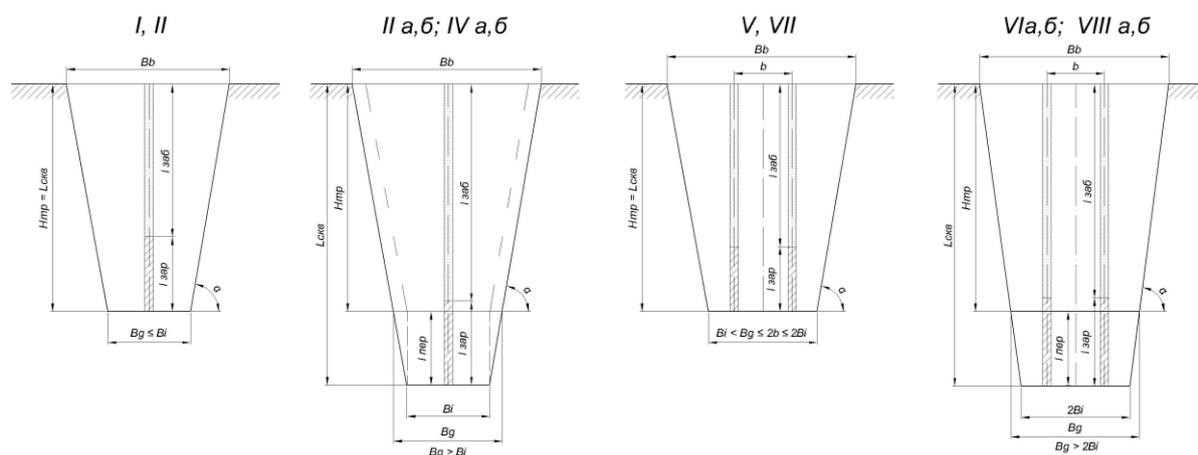


Рисунок 1– Варианты расположения скважинных зарядов в траншеях

Ввиду малых объёмов применения шпуровой метод не рассматривается.

На основе разработанной теории интенсивного дробления горной массы вблизи скважинных зарядов, за счет преодоления ударной волной взрыва пределов сопротивления горных пород на сжатие и на скалывание (сдвиг), определены рациональные параметры буровзрывных работ при разработке траншей с помощью скважинных зарядов эталонного (110 мм) и смежного (130 мм) диаметров, для пяти типов горных пород (в высшей степени, очень крепких и крепких).

Для экономической оценки методов взрывного проведения траншей необходимо применить три основных фактора – энергоёмкость, трудоёмкость и стоимость. Такая суммарная оценка наиболее полная и объективная. Но ввиду отсутствия современных экономических методик и спонтанного (хаотического) уровня цен на материалы и услуги приходится ограничиться только двумя факторами: *энергоёмкости* – по расходу взрывчатых веществ (Q , кг) и *трудоёмкости* работ на разрыхление горных пород скважинными зарядами в траншеях шириной по дну (B_d) до 1,5 м и более 1,5 до 3 м, как указывается в государственных элементных сметных нормах (ГЭСН-2001-03. Государственные элементные сметные нормы на строительные работы. Сб. № 3. Утв. и введ. в действие с 1 января 2001 постановлением Госстроя России от 12 января 2001 № 7).

На основании предложенных параметров буровзрывных работ при проведении траншей скважинными зарядами диаметром 110 и 130 мм в различных категориях пород и вариантов расположения скважинных зарядов (в один, два и более продольных ряда, с нулевым и максимальным перебуром) проведены расчеты для траншей с глубиной от 1 до 5 м по определению количества скважинных зарядов ($N_{\text{скв}}$), расхода бурения ($N_{\text{п.м}}$), объема горной массы (V , м³) и расхода ВВ (Q , кг) на 100 м длины траншей. Такое измерение принято за основу сравнения. Измерение в 100 м³, как указывается в ГЭСН-2001-03, не характерно для траншей с различными глубинами ($H_{\text{тр}}$) и откосами (α), ввиду равнозначности объемов горных пород при различных длинах траншеи (L , м). При перерасчете измерений со 100 м³ объема пород на 100 м длины траншеи разработаны нами вышеуказанные показатели ($N_{\text{скв}}$, $N_{\text{п.м}}$, V , м³, Q , кг), которые сведены в единые таблицы при разных вариантах расположения скважинных зарядов.

Исходя из показателей объема земляных работ и элементных норм ГЭСН-2001-03, рассчитаны затраты по трудоёмкости в машиночасах для разработки пяти категорий горных пород в траншеях глубиной от 1,0 до 5,0 м при ширине траншеи от 0,5 до 1,5 м и от 1,5 до 3,0 м. Так, для широко распространенных в строительстве горных строительных выработок-траншей глубиной 3,0 м и шириной по дну 2,0 м с вмещающими горными породами III категории – гранитами трудоёмкость на 100 м длины траншеи составляет 239,7 машиночаса, для пород IIIа категории – известняков в тех же условиях – только 155,2 машиночаса, а по расходу взрывчатых веществ – показателю энергоёмкости для разработки траншеи такой же длины – для гранитов 1441 кг и известняков – 1296 кг.

При анализе расчетных данных и методов проведения траншей скважинным способом вытекают следующие выводы.

1. При ширине траншеи по дну ($B_{\text{д}}$) равной или менее зоны интенсивного дробления (B_i) $B_{\text{д}} \leq B_i$ применять только однорядное продольное расположение скважинных зарядов диаметром 110 или 130 мм, без перебура, т. е. $L_{\text{скв}} = H_{\text{тр}}$ (варианты I, III).

2. При превышении ширины траншеи по дну ($B_{\text{д}}$) зоны интенсивного дробления (B_i) $B_{\text{д}} > B_i$ однорядное продольное расположение скважинных зарядов диаметром 110 или 130 мм возможно с учетом перебура скважин ($l_{\text{пер}}$) от минимальных до максимальных значений, для достижения проектных данных по ширине траншеи по дну ($B_{\text{д}}$) на уровне проектной глубины траншеи ($H_{\text{тр}}$) – варианты IIIа, б – для диаметра скважин 110 мм и Iа, б – для диаметра скважин 130 мм.

3. При дальнейшем превышении ширины траншеи ($B_{\text{д}}$) зоны интенсивного дробления (B_i) целесообразно применить двухрядное продольное расположение скважинных зарядов диаметром 110 или 130 мм без перебура (варианты V и VII, соответственно) при условии $B_i < B_{\text{д}} \leq 2\epsilon \leq 2B_i$, где ϵ – расстояние между продольными рядами, и с перебурами ($l_{\text{пер}}$) при условии $B_{\text{д}} > \epsilon$, но меньше двукратного значения зоны интенсивного дробления ($2B_i$) – варианты VIа, б (для диаметра 110 мм) и VIII а, б (для диаметра 130 мм).

4. При проведении в особо крепких породах мелких траншей ($H_{\text{тр}}$ до 2,0 м), но широких по дну ($B_{\text{д}} > 2,0 \div 2,5$ м) экономически и целесообразно увеличить количество продольных рядов скважин до 3-х÷4-х без или с перебуром.

5. Наиболее экономически выгодно применять однорядное продольное расположение скважинных зарядов без перебуров, изменяя диаметр скважин с эталонного 110 мм на смежные – 130 мм или даже 150 мм.

6. Увеличение глубины скважины ($l_{\text{скв}}$) сверх глубины траншеи ($H_{\text{тр}}$) приводит к увеличению объема траншеи ($V_{\text{тр}}$) и к увеличению трудоёмкости и затрат на рыхление горной массы (V , м³), на её экскавацию, перевалку или транспортирование, на обратную засыпку и на расход дорогостоящих взрывчатых материалов на взрывное рыхление крепких горных пород, а в зимний период – и мёрзлых грунтов.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КУДЕРОВА М. А., САДЫКОВА Р. Р.

Альметьевский государственный нефтяной институт

Сегодня все государства мира заинтересованы в выработке эффективных инструментов регулирования и стимулирования инвестиционной активности предприятий.

В России стратегия социально-экономического развития основана на переходе экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития, что требует для своего осуществления соответствующих законодательных изменений, направленных на стимулирование научной и инновационной деятельности.

При этом огромный стимулирующий потенциал заложен в сфере налоговых отношений, что обуславливает актуальность использования налоговых инструментов в целях стимулирования инновационной деятельности предприятий. Сущность налогового стимулирования заключается в том, что органы государственной власти и местного самоуправления отказываются от части средств, которые должны поступать от научных и инновационных организаций в государственные и местные бюджеты в виде налогов. Эти средства остаются в распоряжении указанных организаций для проведения НИОКР, внедрения инноваций, расширения производства или его модернизации, то есть создается эффект их косвенной финансовой поддержки.

Анализируя российское и зарубежное налоговое законодательство, можно выделить следующие основные методы налогового стимулирования:

а) уменьшение или обнуление налоговых ставок (освобождения) – предусматриваются пониженные налоговые ставки по сравнению с общеустановленными, либо полное освобождение отдельных категорий налогоплательщиков от уплаты налога;

б) налоговые каникулы (частный случай налоговых освобождений), как правило, предоставляются вновь созданным предприятиям, которые освобождаются от уплаты налога на прибыль (налога на имущество организации, земельного налога) только в течение определенного периода времени. Данный инструмент позволяет увеличить чистый доход компании, получаемый в течение срока реализации проекта по созданию нового производства, что стимулирует привлечение инвестиций в этот проект;

в) перенос убытков на будущее (в прошлое) позволяет учитывать убытки, полученные в текущем налоговом периоде, в уменьшение налогооблагаемой прибыли в течение определенного периода в будущем, либо списать их за счет прибыли, полученной в прошлых налоговых периодах;

г) ускоренная амортизация позволяет списывать на расходы стоимость капитальных вложений в основные фонды в более короткие сроки по сравнению с общеустановленными, что позволяет сократить период убыточности производства при крупных капиталовложениях, т.к. текущая стоимость объекта инвестиций больше в том периоде, который ближе к моменту ее осуществления. Также в РФ активно применяется «амортизационная премия», которая позволяет определенную долю стоимости вновь вводимых основных средств учитывать сразу в качестве расходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были понесены;

д) инвестиционный налоговый кредит представляет собой уменьшение суммы платежа по налогу на прибыль с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Основным преимуществом инвестиционного налогового кредита для организаций является его относительная «дешевизна» по сравнению с банковским кредитом;

е) выведение из-под налогообложения отдельных объектов (изъятия) направлено на снижение налоговой нагрузки по определенным видам налогов. Это снижение достигается за счет отказа государства признавать объектами налогообложения операции по реализации некоторых видов товаров (работ, услуг), прибыль предприятий от отдельных видов деятельности, стоимость некоторых видов имущества, а также некоторые виды доходов физических лиц;

ж) специальные налоговые режимы, предусматривающие льготное или упрощенное налогообложение, позволяют заменить для отдельных категорий налогоплательщиков уплату ими основных видов налогов одним (единым) налогом. Стимулирующий эффект достигается за счет снижения налогового бремени и уменьшения издержек организации на ведение налогового, бухгалтерского и иных видов учета и отчетности;

з) введение моратория на изменение (ухудшение) условий налогообложения направлено на реализацию экономических проектов или на стимулирование экономической деятельности, связанной с высокой долей риска;

и) налоговые вычеты (скидки) предоставляют возможность уменьшить налогооблагаемую базу на суммы определенного рода расходов, поощряемых государством. Скидки могут быть предоставлены в размере фактических затрат или в определенном процентном отношении к сумме фактических затрат, либо в размере, превышающем фактические затраты.

Все вышеперечисленные методы налогового стимулирования могут иметь для налогоплательщика прямое или косвенное значение, то есть могут уменьшить налоговое бремя или улучшить общие условия ведения им экономической деятельности за счет различных гарантий со стороны государства соответственно.

На основе вышеперечисленных методов налогового стимулирования инвестиционной деятельности выделяют следующие направления стимулирующего воздействия:

1) меры, направленные на снижения налоговой нагрузки (налоговых издержек) для налогоплательщиков, осуществляющих определенные виды экономической, профессиональной, общественной и иной деятельности, поощряемые государством;

2) создание стимулов к расширению и развитию производства, обновлению основных средств;

3) меры, стимулирующие долгосрочные инвестиции;

4) стимулирование увеличения добавленной стоимости;

5) меры, стимулирующие налоговыми средствами пожертвования на общепользные цели.

Таким образом, все рассмотренные методы стимулирования инвестиционной деятельности выступают одним из главных инструментов реализации регулирующей функции налогообложения, которая направлена на стимулирование или сдерживание процессов воспроизводства, его темпов, усиливая или ослабляя накопление капитала, тем самым, увеличивая или уменьшая инвестиционные ресурсы.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ДЕТАЛЕЙ

КУЗНЕЦОВ С. А., ФЕФЕЛОВ М. И., СОКОЛОВ А. С.

Уральский государственный горный университет

Экономическая оценка эффективности восстановления прямо зависит от выбранного способа восстановления детали. Рациональный способ восстановления детали выбирается в несколько этапов.

Первый этап – конструктивно-технологическая оценка (КТО), в которой определяются конструктивно-технологические особенности детали, такие как геометрическая форма и размеры детали, материал и термообработка детали, поверхностная твердость, точность изготовления, тип посадки (если она есть), условия работы и т. п. КТО включает в себя два критерия: 1) *технологический критерий*, или критерий применимости, который позволяет определить принципиальную применимость способов восстановления к конкретным деталям; 2) *критерий долговечности* позволяет оценить способ восстановления, с точки зрения обеспечиваемой ими работоспособности деталей.

Второй этап – оценка восстановления при помощи *экономического критерия*, который определяет стоимость самого восстановления детали, связывает долговечность детали с себестоимостью его восстановления [1].

Формула для расчета выглядит следующим образом:

$$K_{\text{эф}} = C_y / K_d; \quad (1)$$

где C_y – удельная себестоимость, руб.; K_d – коэффициент долговечности.

Рассмотрим оценку экономической эффективности в машиностроении на примере автомобилей. Долговечность и надёжность автомобилей и их агрегатов после капитального ремонта во многом зависят от долговечности и надёжности отдельных деталей. При сборке автомобилей и агрегатов в процессе капитального ремонта используют детали трёх групп: *годные* (после разборки), *восстановленные* и *новые* (запасные части). Количественное соотношение деталей указанных групп оказывает значительное влияние на себестоимость капитального ремонта автомобилей и агрегатов, так как стоимость деталей каждой группы различна. По опытным данным количество деталей каждой группы от общего количества деталей составляет: годных – 30–40 %, восстановленных – 20–40 % и новых – 20–50 % [1].

Относительная стоимость восстановленных деталей значительно ниже новых. Себестоимость восстановления деталей на специализированных предприятиях составляет 20–30 % от стоимости новых деталей. Это связано с тем, что при восстановлении деталей отсутствуют расходы на получение заготовок и значительно сокращается расход легированных сталей, так как исходным материалом служит сама деталь, имеющая лишь некоторые дефекты. Кроме того, для выпуска новых деталей (запасных частей) расходуют ежегодно значительное количество металла и других материальных ресурсов, а также отвлекают производственные мощности автомобильной промышленности, которые могли бы быть использованы для изготовления автомобилей. Многочисленные исследования и опыт работы ремонтных предприятий показывают, что многие автомобильные детали, восстановленные современными способами, по долговечности и надёжности не только не уступают соответствующим новым деталям, но и превосходят их в полтора-два раза. Таким образом, использование восстановленных деталей вместо новых позволяет снизить затраты на капитальный ремонт автомобилей. Из этого, однако, не следует делать вывод, что надо прекратить совсем выпуск запасных частей и потребность в них покрывать только за счет восстановленных деталей. Запасные части надо выпускать, при этом их количество должно быть обоснованным с тем, чтобы было обеспечено наивыгоднейшее соотношение с количеством восстановленных деталей.

Следует также иметь в виду, что не все детали автомобилей технически возможно и экономически целесообразно восстанавливать. Это необходимо делать только в том случае, если на данном предприятии будет обеспечено такое качество, при котором срок службы восстановленной детали будет соответствовать сроку службы новой детали или установленному межремонтному пробегу соответствующего агрегата, и если себестоимость её восстановления будет равна или ниже стоимости новой детали. Затраты на восстановление детали, приходящиеся на единицу её пробега, должны быть меньше или в крайнем случае равны стоимости новой детали, приходящейся на единицу её пробега до полного износа [2].

Некоторые детали автомобилей в процессе эксплуатации получают такие дефекты, которые делают их не пригодными для восстановления (разрушаются в результате усталости металла, корродируют и т. п.). Такие детали заменяют новыми. Некоторые детали восстанавливать экономически не целесообразно, так как затраты, связанные с их восстановлением, превышают стоимость новых деталей (ось педали сцепления, ось заднего хода при износе цилиндрической поверхности и др.).

На мощных предприятиях могут быть использованы более совершенные технологии и организация производственного процесса (поточные линии, автоматы и т. п.), свойственные крупносерийному производству. С увеличением мощности предприятия можно увеличить также номенклатуру деталей, которые целесообразно восстанавливать. Поэтому детали автомобилей рекомендуется восстанавливать в централизованном порядке на специализированных предприятиях или в специализированных цехах крупных ремонтных предприятий, на которых будет обеспечена достаточная концентрация работ. Детали целесообразно восстанавливать под номинальный размер с тем, чтобы при сборке была обеспечена их взаимозаменяемость. Сущность централизованного восстановления деталей заключается в следующем. Автоэксплуатационные и авторемонтные предприятия отбирают согласно техническим условиям для восстановления дефектные детали определенной номенклатуры и сдают их на специализированные предприятия (цехи); последние выплачивают стоимость дефектных деталей по цене металлолома с учётом затрат на приём, хранение и транспортирование их от приемных пунктов до завода в соответствии с действующими тарифами. Взамен потребители получают восстановленные детали по утвержденным ценам (они ниже цен на новые детали).

В качестве примера могут быть названы следующие детали, которые целесообразно восстанавливать в централизованном порядке на специализированных предприятиях: головки цилиндров, валы коробки передач, коленчатые валы, шатуны, крестовины дифференциалов, полуоси, трубы полуосей, плунжерные пары топливных насосов и др. Опыт централизованного восстановления деталей показывает его большую экономическую эффективность. Он заслуживает широкого внедрения в авторемонтное производство.

Основным показателем экономической эффективности восстановления изношенных деталей и выбора способа восстановления и упрочнения служит *относительная себестоимость восстановления детали*, т. е. себестоимость, отнесённая к сроку службы детали после ремонта. Этот показатель отражает не только затраты на восстановление детали, но и её долговечность после восстановления [3]:

$$K_{\text{эф}} = (C_{\text{н}}t_{\text{н}}) / (C_{\text{в}}t_{\text{в}}), \quad (2)$$

где $C_{\text{н/в}}$ – себестоимость новой/восстановленной детали, руб.; $t_{\text{н/в}}$ – средняя наработка на отказ (новой/восстановленной) детали.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Хазин М. Л. Теория и методы восстановления деталей горных машин: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2006. 308 с.
2. Техничко-экономическая целесообразность восстановления деталей. URL: <http://ustroistvo-avtomobilya.ru>
3. Ремонт и восстановление деталей. URL: <http://chem21.info>

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ: КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ ВЛАСТИ

КУЛГИНА Э. С., СОКОЛОВА О. Г.

Уральский государственный горный университет

Особенностью современного мирового развития является формирование инновационного общества, которое можно охарактеризовать как высокоэффективную социально-экономическую систему с интенсивным способом производства, где главным конкурентным преимуществом является высокое качество человеческих ресурсов. Путь развития российской экономики и общества – не исключение. Шаги в этом направлении предпринимались в разное время, но отойти от ресурсной направленности экономики до сих пор не удалось. Россия как одна из крупнейших в мире нефтегазодобывающих стран получает значительную часть доходов федерального бюджета за счет продажи энергоресурсов, что в долгосрочной перспективе не является эффективным и уже принесло свои отрицательные плоды.

В связи с политикой государства относительно событий в Крыму и на востоке Украины, ряд стран ввел ограничительные политические и экономические меры в отношении отдельных лиц, организаций, банков России и Республики Крым. Отстаивая свою позицию на мировой арене, Россия также принимает ответные действия, к которым можно отнести и продовольственное эмбарго. На фоне спада мировых цен на энергоресурсы, на введённые санкции и ответные меры, по словам Президента России Владимира Путина приходится 25–30 % всех проблем российской экономики [1].

Правительство России подготовило антикризисный план, подписанный премьер-министром Дмитрием Медведевым 27 января 2015 г. по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., который содержит мероприятия по поддержке импортозамещения и развитию малого и среднего бизнеса. Импортозамещение стало приоритетным направлением государства, на финансирование которого будет выделено около 20 млрд. руб. Также с 1 июля 2015 г. вступит в силу федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Ст. 14 данного закона посвящена реализации государственной информационной системы промышленности (ГИСП), которая сыграет особую роль в повышении эффективности обмена информацией. Частью ГИСП станет Национальный центр поддержки импортозамещения (НЦПИ). Центр должен решить ещё одну проблему в области содействия импортозамещению, заключающуюся в том, что многие отечественные поставщики продукции не знают всех потенциальных заказчиков. Заказчики сотрудничают с привычными (часто зарубежными) поставщиками продукции, не задумываясь об альтернативе [2].

Импортозамещение должно создать такие условия при которых отечественные производители смогут конкурировать с зарубежными компаниями в том числе и на мировом рынке. Многое будет зависеть от инициативы и активности самих предприятий. Государство в данном вопросе будет выступать координирующей стороной.

Особое внимание следует уделить области станкостроения. Доля российского производства станков во внутреннем потреблении снизилась с 19 % в 2008 году до 9 % в 2012-м и продолжает падать, только в 2014 г. фактически закрылись Рязанский станкостроительный завод и Московский завод автоматических линий [3]. Одной из задач, которые стоят перед НЦПИ, будет разрыв сильнейшей зависимости отраслей РФ от иностранных поставок оборудования, комплектующих и технологий. В станкостроении эта зависимость составляет 90 %, в радиоэлектронной промышленности – 85 %, в легкой промышленности – 80 %, в фармацевтике и медицинской промышленности – 75 %. Минпромторг России поставил задачу снижения к 2020 г. зависимости от импорта в 1,5 раза. В производстве вооружений и военной техники такая зависимость должна быть снижена практически до нуля [4].

В поставленной задаче по импортозамещению особую роль должны сыграть наукоемкие организации. Важны как новые разработки, так и повышающие эффективность уже выпускаемого оборудования. ОАО «УралНИТИ», если примет участие в импортозамещении, сможет значительно повлиять на развитие уральского региона. Институт производит продукцию производственно-технического назначения для предприятий различных отраслей (машиностроительная, нефтяная, горнодобывающая, обогатительная), ориентируясь на индивидуальные потребности каждого заказчика ОАО «УралНИТИ» осуществляет разработку нестандартного оборудования и деталей.

Возможностью дальнейшего развития ОАО «УралНИТИ» видит и в станкостроении. Осталось лишь выбрать ориентир и уйти в решение проблемы с головой. Одной из таких проблем отечественного станкостроения является обеспеченность собственными комплектующими. «Стоит признать, что сложные комплектующие изделия мы почти полностью покупаем на Западе и за рубежом вообще, – говорит Алексей Песков, председатель совета директоров ОАО «САСТА». – У нас нет хороших подшипников, систем ЧПУ, нет шариковой пары и управляющей качания, гидравлики и прочего – многое еще вынуждены покупать на Западе. Если санкции введут, например, на подшипники, то у нас многое остановится. Те, что мы применяем в своих станках, в России пока не производят. Если правительство примет решение о новых инвестиционных проектах по этим направлениям, то ситуация выправится» [5]. Следующая серьезная проблема – это отсутствие широкой номенклатуры по элементной базе. Если в производстве вооружений используется только российская электроника (и то не в полной мере), то в станкостроении, где основа успешности – новые эффективные системы ЧПУ, – всё иначе.

Но проблем с подготовкой и осуществлением самого импортозамещения немало, особенно с финансированием подготовки производства. Инвесторы отмечают низкое качество подготовки технико-экономического обоснования, бизнес-планов и финансовых моделей инициаторами импортозамещающих проектов. Появляются сложности с получением кредитов, субсидий. Предприятия уже занимающиеся импортозамещением отмечают, что на выходе отечественная продукция зачастую дороже зарубежных аналогов. В связи с этим остро стоит вопрос о производстве сопутствующих товаров, выпуск которых снизил бы общую себестоимость импортозамещающей продукции. Поэтому предприятия, готовые заняться импортозамещением, отслеживают изменения в сложившейся ситуации. А помочь перейти к действиям должно правительство, используя эффективную политику в области промышленности и инноваций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Путин: на влияние санкций приходится 25–30 % проблем российской экономики / ТАСС – информационное агентство России. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1656025>
2. Импортозамещение в России-2015: чем обернется кризисная политика для компаний / Коммерческий директор. URL: <http://www.kom-dir.ru>
3. Без своих червяков не обойдёмся / Эксперт онлайн. URL: <http://expert.ru/>
4. Импортозамещение получит свой центр / Эксперт онлайн. URL: <http://expert.ru>
5. ОПК пошёл за российским станком / Эксперт онлайн». URL: <http://expert.ru>

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА

ЛЫСЫЙ И. И., КОРОТЕЕВ Н. Д.

Уральский государственный горный университет

В условиях современной бизнес-среды в целях повышения операционной эффективности всё больше и больше компаний принимает решение о реализации проектов по описанию и оптимизации своих бизнес-процессов. Тем не менее, такие проекты, как и любая другая деятельность по совершенствованию, могут привести как к положительным, так и к отрицательным результатам. К тому же одной из наиболее актуальных и обсуждаемых проблем на данный момент является проблема управления бизнесом и протекающими бизнес-процессами промышленных предприятий.

Использование процессного подхода к ведению бизнеса на горнодобывающем предприятии, в основе которого лежит детальный анализ существующих бизнес-процессов и их последующая оптимизация, является одним из основных источников его долгосрочных конкурентных преимуществ. Данный подход нацелен на выявление всех существующих резервов (стратегических и операционных) за счет внедрения эффективной технологии управления, позволяющей добиться устойчивого функционирования бизнес-процессов, направленных на удовлетворение потребностей внутренних и внешних клиентов, повышение их конкурентоспособности. Составляющие бизнес-процесс действия могут выполняться людьми (вручную или с применением компьютерных средств или механизмов) или быть полностью автоматизированы. Порядок выполнения действий и эффективность работы того, кто выполняет действие, определяет общую эффективность бизнес-процесса. Задачей каждого предприятия, стремящегося к совершенствованию своей деятельности, является построение таких бизнес-процессов, которые были бы эффективны и включали только действительно необходимые действия.

Основное преимущество в ориентации организации на процессный подход состоит в том, что появляется чёткая картина всего происходящего в организации, со всеми существующими проблемами и узкими местами, которые могли остаться незамеченными в типичной организации. Бизнес-процесс – это цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта (физически или виртуально) с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для удовлетворения внутренних или внешних потребителей.

Моделирование бизнес-процессов на предприятии позволяет:

- анализировать не только то, как работает предприятие в целом, как оно взаимодействует с внешними организациями, заказчиками и поставщиками, но и как организована деятельность на каждом отдельно взятом рабочем месте;
- благодаря описанию процессов предприятия давать информацию руководителю о том, как работают рядовые сотрудники, а рядовым сотрудникам – как работают их коллеги и на какой конечный результат направлена вся их деятельность;
- эффективно искать возможности улучшения деятельности предприятия;
- предвидеть и минимизировать риски, возникающие на различных этапах реорганизации деятельности предприятия;
- оценивать в денежном выражении процесс, взятый в отдельности и все бизнес-процессы на предприятии, взятые в совокупности;
- выявлять текущие проблемы на предприятии и предвидеть будущее.

ВНЕДРЕНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАРИАНТОВ ОБОРУДОВАНИЯ КОНСТРУКЦИИ СКВАЖИН АШАЛЬЧИНСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ

МАНСУРОВА С. А., ЧЕРКАСОВА И. Э., ЗАКИРОВА Ч. С.

Альметьевский государственный нефтяной институт

С момента, когда проблема невозобновляемости традиционных запасов нефти стала очевидной, нефтяниками активно ведется разработка добычи альтернативных вариантов. Одним из таких вариантов является добыча сверхвязкой нефти (СВН). В связи с этим, начиная с 2006 г., структурное подразделение ОАО «Татнефть» НГДУ «Нурлатнефть» ведёт активные работы по внедрению прогрессивной техники и технологий добычи тяжелой нефти на Ашальчинском месторождении, которое является наиболее перспективным.

В 2012 году на Ашальчинском месторождении добыто 73 282 т СВН, что на 31 775 т выше показателя предыдущего года.

При строительстве и эксплуатации паронагнетательной скважины необходимо обеспечить надежную герметизацию устья, уменьшить тепловые потери теплоносителя и компенсировать температурные расширения обсадных труб.

За период с 2012 по 2014 гг. предполагается внедрить узлы герметизации хвостовика в горизонтальном стволе и устьевые герметизаторы битумной скважины на 27 скважинах, т. е. ежегодно на 9 скважинах.

При строительстве наклонно-горизонтальной скважины её наклонную часть обсаживают обсадной колонной, а в горизонтальную часть спускают хвостовик-фильтр с герметизатором. Герметизатор исключает вынос песка при добыче продукции, центрует и герметизирует сопряжение хвостовика-фильтра с обсадной колонной и компенсирует его тепловые расширения при закачке теплоносителя в пласт.

Затраты на строительство скважины по базовому варианту включают в себя стоимость герметизатора хвостовика импортного производства компании *Halliburton*. Стоимость одного импортного герметизатора хвостовика составляет 563 тыс. руб. Затраты на строительство скважины по новому варианту включают в себя стоимость разработанного герметизатора хвостовика отечественного производства ООО «ЭМЦ» и удельные затраты на НИОКР, приходящиеся на одну скважину. При этом стоимость отечественного герметизатора хвостовика составляет 98,01 тыс. руб.

Капитальные вложения на внедрение узла герметизации составляют 101,121 тыс. руб., экономия инвестиций достигает 461,879 тыс. руб. Чистая прибыль за весь срок равна 369,503 тыс. руб. На рисунке 1 представлена динамика ЧДД в зависимости от внедрения узла герметизации хвостовика в горизонтальном стволе битумной скважины.

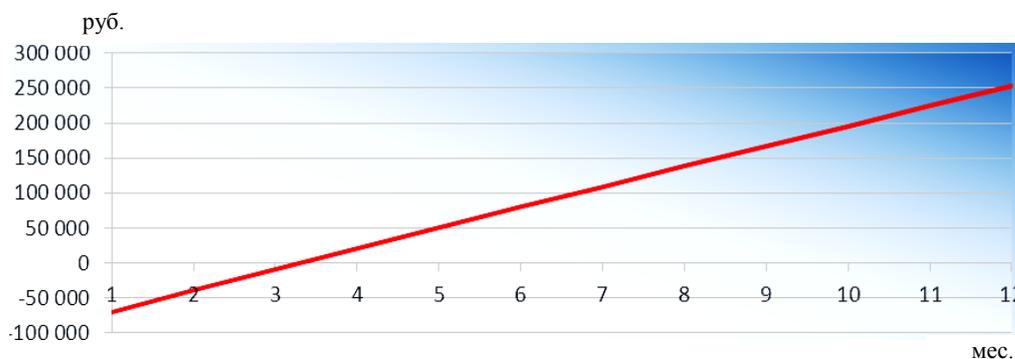


Рисунок 1 – Динамика ЧДД в зависимости от внедрения узла герметизации хвостовика в горизонтальном стволе битумной скважины

Величина ЧДД положительна в первый же год, срок окупаемости равен 3,3 мес., индекс доходности больше единицы, что доказывает экономическую эффективность внедрения узла герметизации хвостовика в горизонтальном стволе битумной скважины.

Капитальные вложения на внедрение устьевого герметизатора составляют 85,108 тыс. руб., экономия инвестиций достигает 117,363 тыс. руб. Чистая прибыль за весь срок – 93,890 тыс. руб. На рисунке 2 представлена динамика ЧДД в зависимости от внедрения устьевого герметизатора.

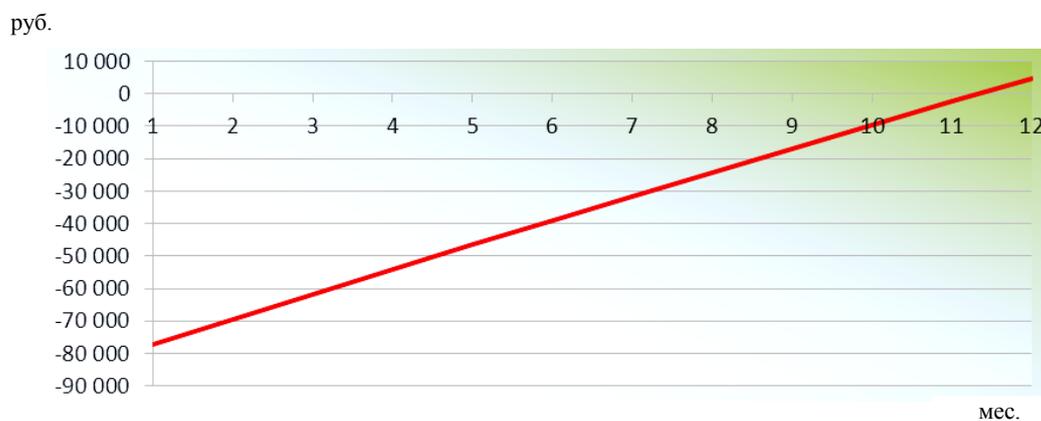


Рисунок 2 – Динамика ЧДД в зависимости от внедрения устьевого герметизатора

Величина ЧДД положительна в первый же год, индекс доходности больше единицы (1,081), что доказывает экономическую эффективность внедрения устьевого герметизатора для битумной скважины.

ОСНОВЫ СТРАХОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ГЕРМАНИИ

НАРХОДЖАЕВА Д. Ю., СТРОВСКИЙ В. Е.
Уральский государственный горный университет

Страховые компании Германии уже давно признаны самыми надежными в мире. Интересен тот факт, что первая на планете система обязательного социального страхования была создана более века назад именно в Германии. Также в Германии впервые в мире была разработана и введена система коммерческого страхования.

Существование любого бизнеса на территории Европы связано обязательно со страхованием. Страхование в сфере промышленности представлено в Германии следующими видами:

1) *страхование ответственности в промышленности:*

- экологической ответственности, ответственности за продукцию;
- последствий нарушения производства;
- краж (так называемого «нарушенного доверия»);
- кредитов;
- персонала от несчастных случаев;
- уплаты обязательных страховых взносов в пенсионное страхование за сотрудников;

2) *страхование собственности компании* (почти аналогичны российским параметрам страхования):

- страхование здания – является застрахованным риск частичного или полного повреждения здания в результате пожара, грозы, дождя, ветра или нарушения целостности водопровода. Оно может также распространяться на ущерб, причиненный в результате оползня, наводнения, землетрясения и т. д., однако эти риски увеличивают стоимость данного вида страхования. Страховое возмещение рассчитывается «по ценам дня», то есть учитывает рост цен на материалы, рабочую силу и другие расходы, но не может превышать страховую сумму (стоимость здания);

- оборудования промышленной компании – страхование самого оборудования по его стоимости при покупке или остаточной стоимости на балансе производства с учетом амортизации, в результате поломки, в результате несчастного случая, ошибки рабочего или пожара;

- транспортных средств компании – происходит по рискам кражи, повреждений авто в результате ДТП, пожара и природных катастроф. Существует также дополнительная опция необходимости транспортировки транспортного средства и его пассажиров с того места, где он оказался по той или иной причине. Увы, страховые компании РФ, начинавшие вводить данную дополнительную услугу, в скором времени от неё отказались;

- стоимости защиты юридических прав – т. е. судебных пошлин и гонораров; уплата этих сумм неизбежна в случае проигрыша судебных дел. В РФ такого вида страхования нет и не предусмотрено законодательством.

Пять самых крупных страховых компаний Германии: *Allianz Munich, Re Zurich, Euler Hermes, Talanx.*

И немного о страховом рынке Германии. Он характеризуется динамичным развитием, ежегодный прирост по страховым взносам составляет около 10 %. В 2012 г., для примера, объём продаж *Allanz* составил 140,8 млрд долл. США, *Zurich* – 70,4 млрд долл. США. Деятельность страховых компаний Германии жёстко регламентируется законодательством и службой страхового надзора. Страховой надзор пристально следит за всеми операциями страховых компаний, инвестициями и продуктами, регламентирует рецензирование и долю на рынке. Именно служба страхового надзора выдаёт разрешение на размещение средств страховых компаний в активах международных банков. Проверяется как ликвидность и

устойчивость самих банков, так и чистота сделки, перед выдачей разрешения. Так, например, *Allianz* имеет долю не выше 15 % в пяти международных банках, в том числе *Deutsche Bank*. Именно от размещения капитала зависит стабильность страховой компании и соответственно страховых выплат.

В каждой страховой компании существует сеть страховых агентов, которая закреплена на определенной территории. Страховые агенты в основном сконцентрированы на одном или двух сегментах страхования, узкоспециализированы и являются независимыми страховыми брокерами, обслуживающими несколько страховых компаний. Всё более популярны программы страхования через Интернет, когда клиент, заполнив соответствующую анкету с данными, в ответ получает страховой полис по электронной почте. Данная система становится распространённой и на территории РФ: компании предпочитают заключать посреднические договоры с организациями страховых брокеров, нежели содержать штат страховых агентов при компании.

Таким образом, страховой рынок Германии можно назвать наиболее развитым и стабильным, с регулируемой динамикой развития, просчётом страховых рисков и прозрачной структурой. Это вид бизнеса, которому доверяют 100 % населения страны.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ОДЕГОВА Ю. В., МОЧАЛОВА Л. А.

Уральский государственный горный университет

В настоящее время в нашей стране на федеральном уровне организована деятельность по разработке и реализации программ комплексного социально-экономического развития муниципальных образований. Приоритетным направлением реструктуризации экономики муниципальных образований определено развитие некапиталоёмких видов экономической деятельности (в том числе – в сфере малого и среднего бизнеса), направленных на создание новых рабочих мест, улучшение социальной обстановки и качества городской и пригородной среды. Одним из таких видов деятельности является туризм.

Современная индустрия туризма является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамично развивающихся сфер экономики. Выступая значительной экономической статьей актива для многих регионов и городов, туризм вносит особый вклад в экономическую и социальную деятельность периферийных регионов. Туризм способен потянуть за собой развитие других смежных сфер деятельности: транспортно-логистической, пищевой и лёгкой промышленности, культурно-развлекательной и досуговой индустрии, потребительского рынка.

Социально-экономический эффект, получаемый в результате развития туризма, выражается в следующем:

- 1) внутренний и въездной туризм создает рабочие места в секторе туризма и в смежных с ним отраслях (каждый въезжающий в страну турист создает 8–10 рабочих мест);
- 2) стимулирует развитие внутренних подвидов деятельности – гостинично-туристского и санаторно-курортного комплекса, транспортного и ресторанного бизнеса, экскурсионно-информационных служб, туристско-развлекательных, спортивно-оздоровительных комплексов и деловых центров;
- 3) способствует притоку в страну (область) иностранной валюты;
- 4) стимулирует инвестиции в местную туриндурию, способствуя увеличению налогооблагаемой базы и доходов бюджетов;
- 5) стимулирует модернизацию местных инфраструктур транспорта, связи и других базовых систем;
- 6) способствует сохранению и восстановлению историко-культурного и природного наследия страны (области);
- 7) стимулирует возрождение и развитие традиционных народных промыслов и ремёсел, изготовление сувенирной продукции;
- 8) экологически устойчивый туризм способствует продуктивному экоориентированному использованию земель, не имеющих сельскохозяйственного значения, что позволяет сохранять естественную флору на больших площадях, а также наглядно демонстрирует большое значение природных и культурных ресурсов для экономического и социального благосостояния общества;
- 9) формирует престиж региона и страны в целом.

В вопросе развития туризма важно подчеркнуть значительную роль региональных и муниципальных властей, которые должны осознать, что туризм может стать одним из ключевых направлений для развития регионов и муниципальных образований. При этом на территории каждого региона, муниципального образования должна быть выработана собственная стратегия, учитывающая специфику местных историко-культурного и природного потенциалов.

Для условий Свердловской области разработана и реализуется областная целевая программа «Развитие туризма в Свердловской области на 2011–2016 годы», которая призвана создать правовую, организационно-управленческую и экономическую среду, благоприятную

для обеспечения устойчивого развития въездного и внутреннего туризма в Свердловской области и увеличения вклада туризма в социально-экономическое развитие региона. Совокупный результат от реализации программных мероприятий можно рассматривать как сочетание имиджевого, экономического, бюджетного, социального и экологического эффектов.

Имиджевый эффект предусматривает формирование образа Свердловской области как территории, благоприятной для туризма. *Экономический эффект* Программы будет достигнут путем привлечения дополнительных инвестиций в сферу туризма при реализации механизмов государственно-частного партнерства и обеспечении экономически привлекательных условий для бизнеса. *Бюджетный эффект* выражается в предполагаемых поступлениях в бюджет Свердловской области и бюджеты муниципальных образований в процессе и по результатам реализации программных мероприятий, а также в экономии средств областного бюджета. *Социальный эффект* проявляется в создании условий для улучшения качества жизни жителей Свердловской области за счет развития инфраструктуры отдыха и туризма, а также в решении социальных проблем за счет создания дополнительных рабочих мест и, как следствие, обеспечения занятости населения. *Экологический эффект* объясняется тем, что в отличие от многих других отраслей экономики, туризм не приводит к истощению природных ресурсов, отрасль в значительной степени ориентирована на использование возобновимых ресурсов. Развитие многих видов туризма прививает бережное отношение к природным ресурсам страны и её красотам. Важным показателем социально-экономической результативности Программы является создание дополнительных рабочих мест за счет развития предпринимательской инициативы, включая создание предприятий малого и среднего бизнеса в туриндустрии; за счет заполнения вакансий, обслуживающих вновь введенные и реконструированные объекты туриндустрии; а также путем введения новых специальностей и повышения престижности туристских профессий.

Несмотря на то, что активная работа по развитию туризма на территории Свердловской области началась не так давно, уже сегодня можно сказать о положительных результатах развития туризма. В таких муниципальных образованиях, как Алапаевское, Ирбитское, городских округах Качканарский, Краснотурьинск, Красноуфимский, Невьянский, Талицкий, а также Махневском муниципальном образовании, городе Каменск-Уральский и ряде других, органы местного самоуправления делают ставку на привлечение туристов с помощью тематических культурно-познавательных аттракций, активных видов туризма, сельского туризма, развития технических видов активного туризма. Свердловская область перспективна для самых разных видов путешествий: делового и событийного, культурно-познавательного, активного и самодетельного, лечебно-оздоровительного и рекреационного, экологического и приключенческого, сельского туризма, охоты и рыбалки.

Вместе с тем следует отметить, что, несмотря на высокий туристский потенциал области, туристские ресурсы используются рецептивными туроператорами недостаточно эффективно. При наличии благоприятных природных и иных факторов потенциал туризма в социально-экономической структуре Свердловской области остается мало востребованным. Въездной и внутренний туризм в области развит недостаточно: туристские услуги оказывают лишь 25 организаций, в их числе заявлено 17 туроператоров, в то время как выездной туризм представлен более чем 900 турфирмами. Развитие внутреннего и въездного туризма на территории области требует системности и комплексности, поскольку сама туристическая отрасль носит ярко выраженный межотраслевой характер. Для изменения сложившейся ситуации необходимо активное государственное участие с целью решения таких проблем, как высокие издержки на строительство объектов инженерной инфраструктуры для создаваемых туристско-рекреационных комплексов, отсутствие доступных инвесторам долгосрочных кредитных инструментов, невысокое качество подготовки кадров и предоставляемых услуг.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

ПЕТРОВ С. А., МООР И. А.

Уральский государственный горный университет

Финансирование инвестиционных проектов может осуществляться либо за счет собственных, либо за счет заёмных средств. В свою очередь финансирование инвестиционных проектов из заёмных средств делится на *долговое* и *акционерное*. Долговое финансирование может быть *бюджетным, корпоративным, проектным*.

Бюджетное финансирование – это безвозвратное предоставление средств из государственного бюджета предприятиям, учреждениям, организациям для полного или частичного покрытия их расходов. В условиях рыночной экономики в значительной степени уступает место самофинансированию. В то же время является необходимым средством развития и поддержки науки, культуры, образования, здравоохранения, а также отдельных предприятий, отраслей, регионов.

Корпоративное финансирование представляет собой финансирование оборотного капитала и капитальных затрат действующего бизнеса, а также финансирование проекта под общекорпоративный риск. Главное отличие корпоративного финансирования от проектного заключается в том, что предприятие уже генерирует денежный поток и финансирование выдается под риск действующего предприятия.

Рассмотрим проектное финансирование более подробно.

Проектное финансирование – это финансирование инвестиционных проектов, при котором источником обслуживания долговых обязательств являются денежные потоки, генерируемые проектом. Специфика этого вида инвестирования состоит в том, что оценка затрат и доходов осуществляется с учётом распределения риска между участниками проекта. Это относительно новая финансовая дисциплина, которая за последние 20 лет получила широкое распространение в развитых странах мира и последние 10 лет стала активно применяться в России.

Участниками проектного финансирования являются:

1) *проектная компания*. Она создаётся специально для проекта, отвечает за его реализацию и обычно не имеет ни финансовой истории, ни имущества для залога. Именно использование проектной компании является главной отличительной особенностью этого вида проектов. Ответственность и риски по инвестированному капиталу не возлагаются на проверенное и солидное предприятие, а, как и финансирование, сложным образом распределяются между участниками процесса и регулируются набором контрактов и соглашений;

2) *инвестор*, вкладывающий средства в собственный капитал проектной компании. Инвестор, с одной стороны, редко ограничивается лишь денежными вкладами и получением прибыли, а с другой стороны, особенно когда инвесторов несколько, их вложения вообще могут заключаться не в финансовых вливаниях. Такие инвесторы иницируют проект, создают проектную компанию и в той или иной форме рассчитывают извлекать выгоду из её успешной деятельности;

3) *кредитор*. Помимо того, что проектная компания, получающая кредит, не имеет ни залогов, ни поручителей в традиционном понимании этих терминов, доля заёмного капитала в проектном финансировании значительно выше, чем в обычных корпоративных кредитах, и средняя сумма, предоставляемая кредитором, составляет 70–80 % всех капитальных затрат проекта. Понятно, что это ставит кредитора в сложные условия и требует от него не только поиска альтернативных путей защиты своих капиталов, но и особенно тщательного анализа всех тонкостей финансируемого мероприятия.

Виды проектного финансирования:

– финансирование с полным регрессом на заёмщика: применяется, как правило, при финансировании некрупных, малорентабельных проектов. В этом случае заёмщик принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта;

– без регресса на заёмщика: предусматривает, что все риски, связанные с проектом, берёт на себя кредитор; данные проекты – наиболее прибыльные и привлекательные для инвестиций и дают в результате реализации проекта конкурентоспособную продукцию;

– с ограниченным регрессом на заёмщика – наиболее распространённая форма финансирования; все участники распределяют генерируемые проектом риски, следовательно, каждый заинтересован в положительных результатах реализации проекта на всех стадиях его реализации.

Механизм проектного финансирования.

Объектом вложения средств в проектное финансирование является конкретный инвестиционный проект, а не производственно-хозяйственная деятельность предприятия, которое получает средства. Источником возврата вложенных средств является прибыль от реализации инвестиционного проекта, которая не зависит от финансовых результатов деятельности его инициаторов.

Проектное финансирование позволяет получать более дешёвые (чем кредитные) ресурсы на проекты развития.

Достоинства проектного финансирования:

- с юридической точки зрения не ведёт к увеличению долговой нагрузки непосредственно на компанию;

- много путей предоставления финансирования (приобретение банком доли в уставном капитале инициатора проекта, учреждение новой специальной компании с долевым участием инициатора проекта, выпуск целевых облигационных займов или привлечение банком соинвесторов);

- возможность получать консультационные услуги или использовать банк в качестве организатора проекта;

- возможность получения доступа к более дешёвым иностранным ресурсам.

Недостатки проектного финансирования:

- высокие требования к качеству проектов, прозрачности бизнеса компании, нише клиента на рынке и доходности его операций;

- необходимость анализа со стороны банков денежных потоков клиента;

- невозможность получить проектное финансирование только под обеспечение/залог;

- кредитор в рамках проектного финансирования оперирует своими моделями (не всегда построенными по бизнес-планам клиента), что может привести к изменению первоначальной идеи проекта;

- сложность получения финансирования под долгосрочный проект, под проект компании, имеющей небольшой опыт работы на рынке;

- необходимость наличия свободных средств у клиента для покрытия форс-мажорных расходов по проекту;

- возможность размывания доли собственников компании, инициатора проекта.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ КЛАСТЕРОВ ПРИ СОЗДАНИИ ГОРНО-ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

ПОЗДНЯКОВ О. В., СТРОВСКИЙ В. Е.

Уральский государственный горный университет

Формирование одного из крупнейших проектов Свердловской области – АМЗ – постоянно испытывает трудности с привлечением средств для финансирования строительства, хотя все объективные характеристики в нём самые высокие. Если смотреть на него с позиций теории формирования кластера, то возможен более продуктивный подход. Проблемами проекта являются, во-первых, чрезвычайно широкий набор выполняемых видов работ (в соответствии с уставом АМЗ) без обеспечения высококачественного их исполнения, во-вторых, недостатки организации управления интеллектуальной собственностью владельцев и проектных организаций, формированием деловых партнерств; в-третьих, отсутствием инвесторов.

Создаваемый завод является хозяйственной системой, привязанной к техногенному месторождению: производство создается с использованием отходов добычи асбеста, скопившихся в отвалах более чем за 100 лет и содержащих минералы, пригодные для производства осажденного кремнезёма, продуктов магния, железоникелевого концентрата, строительных материалов, которые находят широкое применение в авиационной промышленности как добавка резинотехнических изделий, в строительстве и других отраслях.

Кроме производства широкого спектра химической продукции Устав завода предусматривает и следующие виды деятельности: 1) монтаж, демонтаж и ремонт металлургического и химического оборудования; 2) эксплуатация, ТО, пусконаладочные работы газового хозяйства, средств защиты подземных газопроводов; 3) передача и распределение природного газа другим предприятиям; 4) производство ремонтно-профилактических, монтажных и пусконаладочных работ на технологическом оборудовании электрических, газовых и тепловых сетей; 5) строительство и ремонт подземных коммуникаций, железнодорожных путей, автомобильных дорог; 6) хозяйственное управление промышленностью; 7) разработка проектно-сметной документации; 8) оказание консультативных, посреднических, маркетинговых, финансовых, юридических услуг; 9) издательская деятельность, реклама; 10) подготовка, переподготовка и аттестация рабочих кадров и инженерно-технических работников. Столь обширный перечень выполняемых работ подразумевает формирование партнерских отношений между многими участниками проекта, как в составе строящегося предприятия, так и за его пределами. Для формирования такой сложной системы, по нашему мнению, более всего подходит кластерная модель.

Преимуществами именно кластерного подхода является способность предприятий-участников транслировать собственные кондиции, такие как продуктивность, эффективность, инновационность, конкурентоспособность, на более высокие уровни системы. Создаваемое горно-химическое предприятие является гомеостатической, территориально локализованной системой, главная цель создания которой – освоение техногенного месторождения. Цель реализуется через функции – производства, экономическую, социальную, экологическую, инфраструктурную. В кластере эти функции усиливаются при использовании методологии с учётом трёх системных категорий: близость объектов, взаимодополняемость и взаимосвязанность. Близость в этой триаде оценивается в отраслевом, территориальном и культурном аспектах. Взаимосвязанность оценивается материальными, нематериальными и информационными потоками. Взаимодополняемость – по используемым процессам, ресурсам и продуктам. Кластер включает множество цепочек добавленной стоимости, связанных друг с другом отдельными точками пересечения.

Стоимость самих фирм состоит из двух компонентов: 1) текущая ценность постоянного денежного потока с имеющихся активов; 2) текущая ценность возможностей, предоставляемых фирмой для осуществления дополнительных инвестиций в средства производства, которые принесут доход, превышающий «нормальную» рыночную норму прибыли. Логика создания

ценности (поведения фирм) состоит в выделении цепочки создания ценности, мастерской создания ценности (решения проблем клиентов) и сети. Возможности роста связаны с развитием и использованием ресурсов и их трансформациями.

За счёт происходящих трансформаций меняется качество ядра кластера. Качественными характеристиками служат базовые процессы, каждый из которых описывается рядом информационных критериев (РИК), метод предложен Монастырским. Данные располагают в определенной последовательности с учетом того, что после очередной трансформации качество ядра приобретает большую системность объекта – носителя качеств по сравнению с предыдущим. В модели Боуш Г. Д. РИК выделен в виде 8 процессов, располагаемых на семи уровнях ячеек, включающих триады из следующих процессов: К1 – производство, К2 – обеспечение, К3 – обслуживание, К4 – внутреннее потребление, К5 – исследования, К6 – экспорт, К7 – обучение, К8 – кластер (сам системный объект). Выделенные процессы реализуются уровнями бизнес-кластера.

На базе РИК строится качественная модель, состоящая из ячеек, включающих триады информационных критериев. Каждый предыдущий информационный критерий входит в последующий критерий как его часть. Все ячейки состоят из двухкомпонентного ядра. Каждый уровень состоит из ячеек, в которых один из ядрообразующих компонентов является постоянным, а второй последовательно меняется в соответствии с процессами. В ячейках каждого уровня в качестве постоянного элемента присутствует следующий, более сложный вид деятельности, обозначаемый информационным критерием более высокого порядка. Первый уровень (К1) соответствует ремесленному типу организации, связность между производствами обеспечивается за счет стандартов, определения логических пределов созданной технологии. Второй пласт (К2) определяет структуру будущего кластера, описывает части организации, общие логистические сети, терминалы, склады, водохозяйственные и энергетические объекты. Формируется массовое производство, в кластере определяются способы взаимодействия участников, риски и распределение вознаграждения. Третий пласт (К3) – совершенствование процессов, на уровне кластера это прежде всего маркетинг, контроллинг производственных единиц, установление эффективных партнерских взаимодействий, т. е. обслуживание. Четвертый уровень (К4) – внутреннее потребление – касается всех видов ресурсов: организационных, отношенческих, человеческих, материальных, финансовых, т. е. процесс разрабатывается под конкретный заказ от клиента. В кластере обеспечивается накопление информации о потребностях отдельных клиентов и компетенциях участников кластера. Пятый уровень (К5) – исследования воспринимаемой ценности продуктов, рост которой должен превышать рост координационных и транзакционных издержек. С этой целью создается измерительная система по определению предельной отдачи каждого вида ресурсов. Шестой уровень (К6) – экспорт – отражает системную интеграцию, при которой в ядре кластера может оставаться только конечная стадия производства, все остальные виды деятельности выполняются в сети подрядчиков, что повышает эффективность, не снижая результативности. Седьмой уровень (К7) – обучение – отражает развитие участников кластера, деятельность которых строится на репутации и специфических компетенциях (сервисный бутик), капитализация опыта – использование опыта для удовлетворения более ответственных требований клиентов, снижение затрат на поиск поставщиков за счет результативных посредников.

В случае освоения месторождения все изложенные уровни могут повысить возможности развития проекта за счёт частичного самофинансирования отдельных его бизнес-единиц. Кластер увеличивает возможности развития хозяйственной системы за счёт совмещения сильных сторон организаций с правильным механизмом использования логики создания ценности.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИЕЙ В РОССИИ

ПИЧУГИН О. А.¹, ПОТЕХИН С. В.², СТРОВСКИЙ В. Е.²

¹Уральский государственный юридический университет

²Уральский государственный горный университет

В последнее время развитию конкуренции и стратегического управления на всех типах рынка государство уделяет все больше и больше внимания: разрабатываются национальные проекты, стратегии развития федерального и регионального уровней. И это не удивительно, поскольку условия конкуренции между продавцами и покупателями являются значимым элементом, позволяющим управлять экономикой страны, ведь именно они определяют порядок формирования цен на продукцию, тем самым, оказывая прямое влияние на уровень рентабельности производства и инфляцию. Стратегическое управление, в свою очередь, позволяет придать большую определенность в движении национальной экономики к заданной цели. В настоящей статье делается попытка охарактеризовать возможность стратегического управления состоянием конкуренции.

Сравнительно недавно устоялось мнение, согласно которому стратегическое управление позволяет эффективно преодолевать кризисы, возникающие в социально-экономических системах, и обеспечивать их устойчивый рост [см., например, 1, 2, 3, 4]. Под *стратегическим управлением* понимается такое управление, при котором, с одной стороны, обеспечивается оперативная и гибкая реакция на текущие внешние воздействия со стороны окружающей среды и гарантируется эффективное функционирование объекта управления в ближайшем будущем, с другой – создаётся возможность развития и эффективного функционирования объекта в долгосрочной перспективе. Стратегическое управление осуществляется с учетом необходимости создания потенциала (условий) для своевременной адаптации управляемого объекта к стремительным изменениям, которые могут произойти в его окружении (возникновение кризиса, усиление конкуренции и т. д.). В результате обеспечивается устойчивое функционирование управляемого объекта при любых вариантах развития событий.

С экономической точки зрения, конкуренция рассматривается в четырех основных аспектах: 1) саморегулирующийся элемент рыночного механизма; 2) степень состязательности на рынке (зависимость общих рыночных условий от деятельности отдельных участников); 3) соперничество экономических субъектов за лучшие условия приобретения, купли и продажи товара; 4) критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка.

Выделяют различные состояния конкуренции: *совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия*. Поскольку у каждого состояния конкуренции есть свои положительные и отрицательные стороны, считаем, что его можно целенаправленно менять в зависимости от поставленной цели, управляя им в течение продолжительного периода. В результате можно обеспечить защиту экономических интересов российских товаропроизводителей.

19 мая 2009 г. в России появился документ, значимость которого сложно переоценить – Программа развития конкуренции в Российской Федерации [5], которая содержит стратегию управления конкуренцией, в том числе общие меры по развитию конкуренции на всех рынках и отдельно в каждой отрасли. Ее заменило Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2579-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» [6].

В рамках реализации Программы развития конкуренции в РФ Минэкономразвития России готовит доклады, например, «О развитии конкуренции на агропродовольственных рынках» [7].

Появление вышеуказанных документов, характеризующих комплексный подход государства в сфере развития конкуренции, безусловно, является важнейшим шагом на пути становления стратегического управления в данной сфере. Однако стоит отметить, что в них речь идет о развитии конкуренции, а не об управлении ею, т. е. просто ставится цель по движению к состоянию совершенной конкуренции, что не может обеспечить защиту экономических интересов российских товаропроизводителей.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что в настоящий момент комплексного подхода к управлению конкуренцией нет, что означает отсутствие соответствующей стратегии управления. В связи с этим считаем необходимым разработать концепцию и соответствующую ей стратегию управления конкуренцией в России, которые бы соответствовали всем необходимым требованиям, предъявляемым наукой на современном этапе её развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Виханский О. С. Стратегическое управление. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2008. 296 с.
2. Катякало В. С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. 548 с.
3. Ансофф И. Стратегия управления. М.: Экономика, 1989.
4. Томпсон А. А., Стрикленд А. Д. Стратегический менеджмент. М.: Юнити, 1998.
5. Распоряжение Правительства РФ от 19.05.2009 № 691-р «Об утверждении программы развития конкуренции в Российской Федерации». Собрание законодательства РФ. 01.06.2009. № 22. Ст. 2736.
6. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2579-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» (с изм. и доп.). Собрание законодательства РФ. 14.01.2013. № 2. Ст. 110.
7. О развитии конкуренции на агропродовольственных рынках в Российской Федерации: доклад Минэкономразвития России / Минэкономразвития России. URL: <http://www.economy.gov.ru>

ВЛИЯНИЕ ОБВОДНЕННОСТИ ДОБЫВАЕМОЙ НЕФТИ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

САДЫКОВА Р. Р., НУРЫЙАХМЕТОВА С. М.
Альметьевский государственный нефтяной институт

Производство углеводородов в России за последние несколько лет непрерывно повышается, что выводит страну на первое место в мире по добыче не только газа, но и нефти. Вместе с тем, в нефтегазовой отрасли накопились серьезные проблемы, которые, если ими не заниматься срочно и масштабно, могут подорвать достигнутый высокий уровень производства. Среди таких проблем одной из основных остается постепенное увеличение обводнённости продукции нефтяных скважин.

В одной из ранних публикаций академик И. М. Губкин писал о важнейших «боевых задачах на нефтяном фронте» страны. Среди них он отметил срочную необходимость начать борьбу с врагом, «который грозит нам не только временным нефтяным голодом, но и гибелью наших богатейших нефтяных районов. Этот враг – вода, которая угрожает залить наши буровые скважины и превратить их из нефтяных в водяные».

Печальный опыт обводнения нефтяных месторождений начал копиться практически вместе с началом нефтедобычи в России. В 1905 году в Бакинском районе, дававшем тогда 95 % нефтедобычи страны, наблюдалось резкое снижение добычи – на 50 % по сравнению с предыдущими двумя годами. Во многих скважинах без эксплуатации был нарушен правильный режим, и в результате часть скважин вместо нефти начали давать только воду, т. е. эти скважины погибли навсегда. Даже к 1913 г. в Бакинском нефтеносном районе не удалось восстановить уровень добычи, который был до 1905 г., хотя количество скважин возросло многократно.

Из практики промыслов Калифорнийских, Средне-Континентальных и побережья Мексиканского залива и других районов известно, что такое обводнение пластов обыкновенно сопровождается значительным падением добычи.

В общих чертах методы закрытия воды в скважинах можно разделить на две главных группы, а именно: 1) плотная установка обсадных труб в грунте в присутствии глиняного раствора или без него, с применением механических сальников или без них. Плотная установка труб после введения в промежуток между ними и стенками скважины какого-либо цементирующего материала; 2) цементирование скважин. Цементированием достигается ряд преимуществ, так как цемент плотно заполняет все неправильные промежутки между стенками скважины и трубами, препятствуя воде или иной жидкости проникать кругом башмака обсадных труб внутрь скважины. Кроме того, цемент задерживает разъедание труб водой.

Особенно эффективно для борьбы с обводнением скважин на Калифорнийских нефтяных промыслах использовали быстро схватывающиеся специальные цементы, такие как цемент *Atlas Lumnite*.

Анализ технической литературы по проблеме борьбы с обводнением и ограничения притока вод к скважинам показал, что к настоящему времени в мире известно более 50 реагентов и рецептов для выполнения ремонтно-изоляционных работ (РИР): смеси на основе минеральных вяжущих веществ (тампонажный портландцемент, шлак, гипс и их композиции); тампонирующие смеси на базе органических вяжущих материалов, полимерные тампонажные материалы (ПТМ); тампонажные растворы, полученные на базе минеральных вяжущих тампонажных материалов с различными облагораживающими добавками (ТЭГ, ТС-10, аэросил и др.), то есть цементно-полимерные растворы (ЦПР); многокомпонентные тампонажные смеси; сжимающиеся тампонажные материалы и др.

За последние 50 лет были разработаны и запатентованы материалы и способы проведения РИР. Внедрение разработанных материалов и технологий позволило получить эффективные результаты для разных горно-геологических условий нефтяных и газовых месторождений России.

С ростом выработанности естественно растет обводнённость добываемой нефти, снижаются дебиты скважин и темпы отбора запасов. Дебиты добывающих нефтяных скважин снизились за последние 20 лет более чем в 5 раз, при этом в некоторых регионах (Татнефть, Башнефть, Пермь-нефть) их уровень составляет около 5 т/сут.

Проблемы увеличения нефтеотдачи в настоящее время весьма актуальны и для месторождений Западной Сибири, где удельный вес трудноизвлекаемых запасов составляет порядка 60 %, которые приурочены к низкопроницаемым и неоднородным пластам. Одним из перспективных направлений в освоении этой категории запасов, как показывает отечественный и зарубежный опыт, является применение осадкогелеобразующих технологий (ОГОТ) для увеличения нефтеотдачи пластов и снижения обводнённости добываемой продукции.

В настоящее время одной из эффективных технологий является закачка в пласт полимер-растворителя с последующей специальной обработкой. Это приводит к образованию внутрипластового полимерного песчаного фильтра, который укрепляет призабойную зону скважины и препятствует выносу песка и воды из скважины, обладает высокой фильтрационной способностью. Данная технология разработана и реализуется совместно с ООО НТФ «АТОМБИОТЕХ» и ООО «Газпром добыча Уренгой». Площадкой внедрения технологии стали синоманские месторождения Нового Уренгоя и Надыма. Главной задачей разработанного комплекса является обеспечение длительной и эффективной работы скважины. Данная технология значительно снижает обводнённость скважины, увеличивает межремонтный период её работы, повышает уровень добычи газа, снижая операционные затраты в среднем на 10–15 млн руб.

В настоящее время на нефтяных месторождениях Западной Сибири применяется водорастворимый тампонажный однокомпонентный кремнийорганический состав (ВТОКС), который в сравнении с аналогичными кремнийорганическими составами (КОС), в частности с водорастворимым тампонажным составом (ВТС), имеет следующие преимущества. Это однокомпонентность и, как следствие, снижение трудоёмкости и стоимости обработки. Опытные партии ВТОКС были апробированы и внедрены в 29 скважинах Урьевского, Поточного, Южно-Ягунского, Тевлинско-Русскинского, Вать-Еганского, Дружного и Повховского месторождений Западной Сибири. При проведении работ по изоляции межпластовых заколонных перетоков воды успешность составила 83,3 %, а средний прирост дебита нефти – 12,7 т/сут. Обводнённость скважин снизилась в среднем на 49,8 %. В результате дополнительно добыто 45,2 тыс. т нефти, что составило 7,5 тыс. т на 1 скважину. Высокую эффективность показали работы по отключению отдельных обводнённых интервалов пласта. При успешности 80 % прирост дебита нефти в среднем составил 7,2 т/сут, а обводнённость снизилась на 22,4 %. Дополнительная добыча составила 58,4 тыс. т, или 3,9 тыс. т на 1 скважину. При изоляции заколонных перетоков подошвенных вод успешность – 75 %, прирост дебита нефти в среднем 3,1 т/сут, дополнительная добыча нефти 7,7 тыс. т, или в среднем 960 т на 1 скважину.

Степень обводнённости добываемой нефти оказывает большое влияние на уровень затрат по её извлечению, сбору и транспорту. В связи с ростом обводнённости добываемой нефти потребление электроэнергии при добыче нефти ежегодно увеличивается. Эксплуатация скважин прекращается, когда обводнённость добываемой нефти начнёт превышать экономически оправданную величину. Следовательно, на эксплуатационные затраты на всех этапах разработки месторождения оказывает большое влияние обводнённость добываемой нефти; на поздней же стадии обводнённость является решающим фактором в формировании себестоимости.

ПРИЧИНЫ СТАДИИ НИЗКИХ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ

СЕРЕГИНА Н. С., ИВАНОВ А. Н.

Уральский государственный горный университет

Сейчас большим кругом российских и зарубежных экономистов высказывается пессимистичный прогноз того, что на товарно-сырьевых биржах в ближайшее десятилетие не ожидается повышения цен на нефтяное сырьё как минимум в 10-летней перспективе.

Повторное падение цен произошло с ноября 2014 г. Тогда оптимисты, увидев, что стоимость поднялась выше 90 долл. за баррель, стали утверждать, что предыдущее понижение цен на сырьё было связано с негативными ожиданиями разрешения вопроса гражданской войны на Украине, ставящего поставки нефти из России на биржу под вопрос, исходя из политических соображений. Когда же биржевой рынок увидел, что российские власти, в отличие от Саудовской Аравии, не собираются вводить ограничения по нефтедобыче и не будут мешать экспорту, увеличивая пошлины, или вводить санкции на вывоз сырья в конкретные страны, многие инвесторы с удовольствием продолжили спекулировать ценными бумагами на нефть. Было высказано предположение [1], что цена выше 90 долл. будет стабильной и на протяжении всего 2015 г.

Однако суровая статистика показала, что к середине февраля, т. е. через 3 месяца, цены основа опустились, теперь даже ниже 50 долл. за баррель, упав более чем в 2 раза. Это минимум за последние 4 года. По мнению экс-министра экономики Кудрина, в краткосрочной перспективе летом 2015 г. цены могут упасть даже до 20 долл. за баррель примерно на один месяц.

На известном российском сайте *news.mail.ru* был проведен массовый опрос посетителей сайта, в котором приняло участие 243039 человек с вопросом [2]: «Из-за чего мировые цены на нефть резко падают?»

Его результаты следующие:

60 % – цены обвалились из-за сговора США и стран Ближнего Востока;

11 % – из-за ввода взаимных санкций Россией, странами ЕС и США;

9 % – всему виной конфликт на юго-востоке Украины;

8 % – это естественный процесс, рынок стабилизируется;

7 % – на нефтяной сектор повлиял мировой экономический кризис;

3 % – падение цен – результат серии войн в арабских странах.

Однако среди возможных вариантов причины низких цен популярный сайт не даёт ни одной фундаментальной, ограничиваясь конъюнктурными объяснениями. За период долговременного роста на рынке нефти с 2000 по 2012 гг. все действительно привыкли к тому, что биржевые спекулянты ориентировались на политические новости и экономические отчёты из нефтедобывающих стран входящих, а также не входящих в объединение ОПЕК.

Технический анализ А. Б. Ковтуна [3], начальника отдела управления кредитными рисками Департамента риск-менеджмента ПАО «Укрбизнесбанк», по данным 15-летней ретроспективы, выявил чёткую корреляцию между курсом доллара на валютном рынке и стоимостью золота в долларах. По мнению данного эксперта, соотношение пары товаров нефть–золото является стабильным, так как это основные активы, в которые вкладываются инвесторы для уменьшения рисков нестабильного после 2008 г. валютного риска. Исходя из этой корреляции, повышение индекса доллара относительно других валют на бирже и падение цен на золото снижают цены на нефть. Если посмотреть на долгосрочный анализ графиков, то индекс доллара должен в ближайшие 10–12 лет расти, что подтвердило его значение выше 100 пунктов, впервые с 2003 г. – 12 марта текущего года. В то же время цена золота, достигнув максимума в марте 2011 г., постепенно идёт на снижение, и если синхронизировать точки минимума и максимума предыдущего цикла, уложившегося в 20 лет, – в ближайшие 10 лет к 2021 г. будет идти к новой точке минимума.

Предположение об укреплении стоимости доллара также высказывает и профессор ИМЭМО РАН Яков Миркин [4], который говорит о 17-летнем цикле курса национальной валюты США, фиксируя его ослабление до 2008 г., предполагает повышение её стоимости в 10-летней перспективе, которая до начала 2015 г. сдерживалась ЦБ РФ для того, чтобы экспортная выручка от продажи нефти искусственно сдерживалась заниженным курсом для ослабления в стране инфляции. По его мнению, на стоимость нефти инфляция валюты, в которой устанавливаются цены, влияет незначительно.

К тому же падение цен на «чёрное золото» приводит к вытеснению конкурентов с более высокой себестоимостью [5] (Венесуэла, Канада, Нигерия, Ангола, Великобритания), что выгодно крупнейшим участникам данного рынка. Они увеличивают выручку, наращивая объёмы поставок на рынке, где конкуренты разоряются из-за нерентабельности технологий. Три крупнейших добытчика – Саудовская Аравия, Россия и США – в данном случае совершенно не заинтересованы повышать цены на нефть, так как такая динамика прибавит им конкурентного предложения из ОПЕК.

По мнению Олега Григорьева [6], озвученному им на вебинаре сайта «Бизнес *Online*» 13 января текущего года, на самом нефтяном рынке есть цикличность стадий фазы подъёма и спада цен с периодичностью 10–14 лет, что связано с тем количеством бурового оборудования, которое используется для его добычи, и арендной ставкой на это основное оборудование в отрасли. Начиная с 1960-х годов до 1973 г. наблюдался спад цен, после – до 1986 г. наблюдался их рост. В следующем цикле до 2000 г. наблюдался спад цен на нефть, с 2000 по 2013 гг. был рост. В настоящее время наступило 10-летие спада мировых цен на нефть [7]. Основными причинами спада являются превышение фактического предложения над необходимым спросом нефтеперерабатывающих компаний и повышение стоимости аренды бурового оборудования.

Обобщив мнения экономистов, можно сказать, что у лагеря пессимистов есть чёткие аргументы в пользу того, что в долгосрочной перспективе цены на нефть будут понижаться или останутся как минимум стабильно низкими. Перечислим выявленные нами причины такой экономической ситуации:

- прогноз на укрепление индекса доллара на валютном рынке в долгосрочной перспективе;
- прогноз на снижение стоимости золота на бирже в долгосрочной перспективе;
- возможность увеличения выручки ведущими экспортёрами за счёт вытеснения конкурентов с данного рынка;
- слишком большое по отношению к спросу количество бурового оборудования и высокая стоимость его амортизации и аренды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Падение цен на нефть: 5 главных жертв. URL: <http://www.vestifinance.ru>
2. Динамика цен на нефть. URL: <https://news.mail.ru>
3. Почему падает цена на нефть? URL: <http://artemkovtun.livejournal.com>
4. Рубль попал в двойные ножницы. URL: <http://expert.ru>
5. Анатомия цены на нефть: она только на треть зависит от спроса и предложения. URL: <http://m.forbes.ru>
6. Олег Григорьев: «Главная проблема – переживет ли Китай 2015 год». URL: <http://worldcrisis.ru>
7. Михаил Хазин & Олег Григорьев. Вебинар на worldcrisis.ru № 33. URL: <http://www.youtube.com>

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

СОБОТЮК М. П., ПЕРЕГОН И. В.

Уральский государственный горный университет

Актуальность темы «бюджетирование» очевидна в нынешних условиях российской действительности. В условиях усложнения хозяйственных связей, острой конкурентной борьбы и повышения важности стратегических решений процессы предвидения положения предприятия в будущем, разработки целей, стратегий, сценариев в их реализации выдвигаются на одно из первых мест в системе управления предприятием. В настоящее время российский бизнес стремительно развивается, а для эффективного управления развивающегося бизнеса необходимо использовать современные технологии управления, одним из которых является бюджетирование.

Бюджетирование – исходя из значения английского слова *budgeting*, это планирование и разработка бюджетов, деятельность в рамках этапа планирования бюджетного процесса. Также это процедура составления и принятия бюджетов, одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени.

В основе бюджетирования лежит принцип «управления по центрам ответственности», согласно которому руководители подразделений и другие работники предприятия несут ответственность за планирование и выполнение целевых показателей, которые связаны с осуществлением их деятельности.

Бюджетирование охватывает полный контур управления. Любой управленческий процесс представляет собой замкнутый контур, включающий этапы планирования, контроля, анализа и регулирования. По результатам последнего этапа могут приниматься решения о перераспределении ресурсов, корректировке планов, поощрении отличившихся, наказании виновных и т. д. Тем не менее, в процессе бюджетирования нередко выделяется только функция планирования. Очевидно, что если план не «работает» как инструмент контроля и анализа достигнутых результатов, не служит основой для построения системы мотивации менеджеров и сотрудников – его значение обесценивается.

Бюджетирование охватывает все уровни управления. Одним из важных признаков эффективной системы бюджетирования является её «тотальное» распространение на все уровни организационной структуры. Вовлечение в процесс бюджетирования каждого сотрудника, отвечающего за ту или иную «строку» бюджета, позволяет решить несколько важных задач:

- снижение сложности процесса бюджетирования путем его децентрализации (чрезмерно централизованный бюджет сложно разрабатывать, корректировать и отслеживать его исполнение);
- повышение ответственности конкретных исполнителей путем делегирования им полномочий и ответственности за выполнение определенных показателей бюджета;
- построение эффективной системы мотивации, связанной с финансовыми планами компании.

Важно понимать, что бюджетирование – это *коллективное планирование*, в котором участвуют менеджеры всех уровней управления. Последовательное согласование планов на всех уровнях организации сходно с процессом заключения договора между «управленцами» компании о достижении согласованного результата. Поэтому бюджет можно определить как *договор* между участниками финансового управления о согласованных действиях, направленных на достижение целей компании.

Бюджет – это план в денежном выражении, охватывающий все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставить понесенные затраты и полученные результаты в целом и по отдельным периодам. Это основной источник информации для оценки будущего

(прогнозируемого) финансового состояния предприятия, корректирующих управленческих решений.

Главный бюджет – финансовое количественно определенное выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения поставленных перед предприятием целей.

Для успешной постановки бюджетирования необходимо учитывать ряд моментов.

Во-первых, следует помнить, что бюджетирование является частью *системы управленческого учета* (СУУ). При составлении бюджетов для получения прогнозных данных используется управленческая информация. Данные для проведения анализа отклонений «план–факт» поступают из СУУ. Бюджетирование тесно связано с финансовой структурой компании, которая строится на основе принципов децентрализации управления, которые являются основой и для системы управленческого учёта. Наконец, бюджетирование тесно связано с системой управления затратами, которая также является частью СУУ. Оно помогает установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности по отдельным видам товаров и услуг, проектам, направлениям бизнеса и структурным подразделениям компании

Во-вторых, для внедрения системы бюджетирования необходимо осуществить определенные предварительные действия, а именно провести бизнес-диагностику (своеобразную «инвентаризацию») компании. Многие компании хорошо научились проводить анализ различной информации, связанной с их бизнесом, составлять аналитическую отчётность, планировать. Достаточно большое количество компаний составляют (или, по крайней мере, пытаются это делать) основные финансовые бюджеты – бюджет движения денежных средств и бюджет доходов и расходов. Крупные предприятия, работавшие ещё в советское время, обычно отличаются сильными планово-экономическими отделами, куда раньше стекалась вся информация о финансово-экономической деятельности и где была налажена система планирования и отчётности. Наличие такой управленческой базы упрощает процесс постановки системы.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

СОКОЛОВ А. С.

Уральский государственный горный университет

Под эффективностью системы бюджетирования понимают способность предприятия настроить выполнение нового или пересмотренного существующего процесса бюджетирования с минимальными издержками. Для эффективной работы предприятия в системе бюджетирования необходимо взаимоувязать его цели, задачи и стратегии. Эту задачу при внедрении системы бюджетирования позволяет решать система сбалансированных показателей. Эта система должна обеспечить понимание базовой стратегии предприятия и представить её в количественных показателях. Она способствует повышению эффективности системы мотивации, так как сформированные для работников цели влияют на их заинтересованность, вовлекая их в достижение стратегии развития организации.

Основополагающим в постановке эффективной системы бюджетирования является проведение таких стратегических и тактических изменений, которые приведут к комплексному улучшению показателей в различных видах деятельности предприятия. Это возможно только тогда, когда система бюджетирования предприятия рассматривается со стороны финансовых и нефинансовых показателей. К *финансовым показателям*, характеризующим деятельность предприятия, можно отнести, к примеру, следующие:

- 1) объемы производства продукции или оказания услуг;
- 2) показатели роста чистой прибыли;
- 3) показатели снижения затрат на производство и реализацию продукции;
- 4) степень погашения кредиторской задолженности;
- 5) финансовые коэффициенты работы предприятия;
- 6) показатели рентабельности;
- 7) показатели, характеризующие эффективность и результативность работы предприятия, а также его привлекательность для рынка и потребителей.

Нефинансовые показатели работы предприятия характеризуют качество его работы как субъекта, необходимого для общества и государства. Можно выделить следующие вопросы, которые должны охарактеризовать деятельность предприятия с точки зрения нефинансовых показателей:

- 1) как формируется на предприятии стоимость и ценность продукции для потребителя?
- 2) каким изменениям подвержена потребность потребителя в предоставленной продукции?
- 3) как изменяется качество продукции на предприятии?
- 4) как изменить долю рынка предприятия и объём реализации продукции предприятия?
- 5) изменяется ли имидж предприятия в глазах потребителя?
- 6) какова социальная роль предприятия в пределах муниципальных образований? и т. п.

Использование систем ключевых показателей позволит, с одной стороны, всесторонне анализировать состояние развития предприятия, осуществлять бюджетирование, основанное на результатах, используя объективные данные. С другой стороны, при формировании систем показателей должны быть выделены ключевые показатели деятельности органов управления, позволяющие оценивать эффективность их работы.

Предлагается оценивать эффективность внедрения системы бюджетирования по следующим критериям:

1. Оценка качества системы бюджетирования.

Оценка качества бюджетирования состоит в сравнении реальных показателей деятельности с плановыми. Смысл коэффициента K_q заключается в контроле выполнения показателей по распределению ресурсов:

$$K_q = 1 - \frac{\sum_i |B_{1i} - B_{0i}|}{\sum_i B_{0i}}, \quad (1)$$

где B_{1i} – фактическое значение i -го бюджетного показателя доходов, расходов, активов, пассивов, движения денежных средств; B_{0i} – плановое значение i -го бюджетного показателя доходов, расходов, активов, пассивов, движения денежных средств.

2. Анализ удобства системы бюджетного управления.

Для анализа удобства и адекватности системы бюджетного управления условиям внешней и внутренней среды автор предлагает предприятию использовать экспертный метод. Он предусматривает единый порядок количественной оценки эффективности системы бюджетирования при помощи коэффициента адекватности K_a . Данный коэффициент характеризует степень соответствия разрабатываемых бюджетов реальным возможностям и условиям внешней среды, отдельных бюджетов – общей системе стратегического управления компанией.

Коэффициент адекватности/удобства системы бюджетного управления представлен в виде среднестатистической количественной оценки адекватности бюджетов:

$$K_a = \frac{\sum_{i=1}^N P_i}{NA}, \quad (2)$$

где P_i – фактическая оценка планирования бюджета в баллах, выставленная одним экспертом; A – максимальная оценка бюджета в баллах ($A = 10$); N – количество экспертов.

3. Общая оценка эффективности бюджетирования.

Для общей оценки эффективности системы бюджетирования предприятия автор рекомендует использовать интегральный коэффициент. Для его определения рассчитывается каждый из вышеперечисленных показателей эффективности системы бюджетирования, определяется общая сумма их значений в баллах и каждому показателю присваивается свой вес. В зависимости от величины каждого из указанных коэффициентов, оцененный показатель относится к одной из четырех групп, каждой из которых присваивается определенное количество баллов.

Интегральный показатель эффективности системы бюджетирования равен:

$$K_\Sigma = \sum B_j V_j, \quad (3)$$

где B_j – балл j -го показателя эффективности системы бюджетирования; V_j – вес j -го показателя эффективности системы бюджетирования.

Взаимосвязь между различными показателями внутри указанных выше групп очень тесная. Изменение в одном виде или сфере деятельности (бизнес-процессе и характеризующих его показателях) во многих случаях оказывает влияние на другие показатели (или слагаемые этих показателей) и эффективность деятельности всего предприятия в целом. Так, например, уменьшение продолжительности производственного цикла может повлиять на затраты, снизив их, однако при этом может также снизиться и качество, поскольку изменяется способ (технология, процедура и т. п.) осуществления самого вида деятельности. В результате взаимозависимости показателей оценка эффективности по одному из них может исказить картину всего производственного процесса. Поэтому разработка ключевых показателей эффективности бюджетирования позволит минимизировать возможные потери на стадии внедрения и дальнейшего продвижения этой системы.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ПРОГНОЗ ИХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА 2015–2017 ГГ.

СУЛЕЙМАНОВА А. М., САДЫКОВА Р. Р.
Альметьевский государственный нефтяной институт

С 1 января 2015 г. вступил в силу закон о применении налогового манёвра в нефтяной отрасли в Российской Федерации. *Налоговый манёвр* – это снижение экспортных пошлин на нефть с параллельным ростом ставки налога на добычу полезных ископаемых.

Задачи применения налогового манёвра:

1) уменьшение влияния механизма экспортных пошлин на ценообразование на внутреннем рынке;

2) переориентация инвестиционных стимулов в нефтепереработке с первичной переработки нефти на углубляющие процессы, направленные на переработку мазута в светлые нефтепродукты;

3) избежание резкого сокращения доходов субъектов РФ по налогу на прибыль, генерируемых от деятельности нефтеперерабатывающих заводов, расположенных в соответствующих субъектах;

4) повышение собираемости и стабильности доходов бюджета от нефтяной отрасли за счёт концентрации на одном механизме изъятия природной ренты, применяемом в момент возникновения ренты, т. е. на этапе добычи нефти.

Применение налогового манёвра предполагает в течение трёх лет снизить экспортную таможенную пошлину в 1,7 раза.

В первый месяц действия закона размер экспортной пошлины уменьшился на 39 % и составил 170,2 долл. за 1 т нефти (рисунок 1) [1].

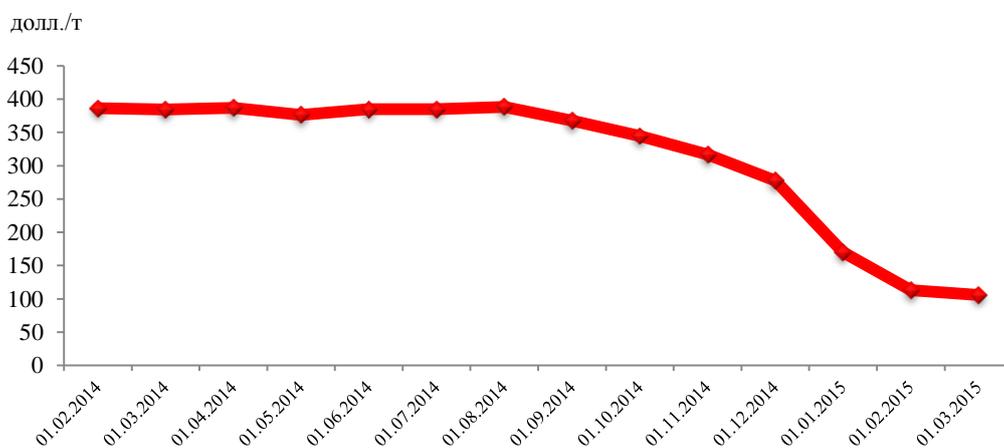


Рисунок 1 – Экспортная пошлина на нефть

В феврале экспортная пошлина уменьшилась на 34 %, в марте – на 6 %.

Объём поступлений денежных средств в период 2011–2014 гг. за счет НДСПИ постепенно увеличивался, также рос и удельный вес данного налога в структуре федерального бюджета. Доходы от экспортных пошлин на нефть увеличивались незначительно, а их удельный вес в анализируемом периоде сократился более чем на 2 %.

Сопоставление прогнозной динамики экспортной пошлины на нефть с учётом применения налогового манёвра и без его применения отражено на рисунке 2 [2].



Рисунок 2 – Прогноз ставок НДС и экспортной пошлины без учёта и с учётом применения налогового манёвра

Налоговый манёвр подразумевает постепенное снижение ставки экспортной пошлины с 42 до 30 %. В условиях равной доходности поставок нефтепродуктов на экспорт и на внутренний рынок внутренняя цена во многом определяется ставкой экспортной пошлины: чем ниже пошлина, тем ближе внутренняя цена к экспортной, то есть тем она выше.

При низких ценах на нефть налоговый манёвр реализует ещё и оптимальный сценарий регулирования для цен внутреннего рынка, так как для предотвращения резкого роста цен на нефтепродукты в стране манёвр предусматривает снижение акцизов на бензин и дизельное топливо.

При применении налогового манёвра ставки акцизов на бензин и дизельное топливо существенно снижены. В условиях низких цен на нефть маргинальное снижение ставок экспортных пошлин на эти виды топлива оказалось меньше снижения ставок акциза, что обеспечивает минимальное давление на цены внутреннего рынка.

Снижение ставок акцизов на нефтепродукты уменьшает объём поступлений денежных средств в бюджет, причём с каждым годом разрыв между ожидаемым прогнозом поступлений по действующему законодательству и прогнозом поступлений с применением налогового манёвра увеличивается. Однако, несмотря на это, по расчетам авторов закона, налоговый манёвр обеспечит поступление в бюджет в 2016 году 247, а в 2017 – 250 млрд руб. В 2015 году поступления дополнительных бюджетных средств не ожидается.

Таким образом, применение «налогового манёвра» в условиях новой экономической ситуации в России показывает практически полное отсутствие краткосрочных системных рисков в нефтяной отрасли, которые были бы обусловлены этой реформой. Более того, именно бюджет принимает на себя основной удар в виде падения доходов от снижения «нефтяных» цен, во многом сглаживая негативные последствия для экономических условий нефтедобычи. Значит развитие и поддержка нефтяной отрасли в Российской Федерации за счет налогового манёвра более оптимальны, чем внедрение новых налоговых льгот.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статистика / Нефть, газ и фондовый рынок. URL: <http://www.ngfr.ru/statistic.html>
2. Госдума индексировала акцизы и ввела нефтяной налоговый манёвр / РИА-новости: офиц. сайт. URL: <http://ria.ru/economy>

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ

ФАЙРУШИН И. М., МОЧАЛОВА Л. А.

Уральский государственный горный университет

У населения страны часто возникает вопрос об эффективном варианте вложения своих свободных денежных средств. Рост процентов по депозитам всегда привлекателен. Свободные средства можно также вложить в ценные бумаги, свободно конвертируемые валюты и драгоценные металлы. Но эксперты считают, что средства на депозитах «съедает» инфляция, курсы валют и стоимость драгоценных металлов подвержены колебаниям, которые необходимо регулярно отслеживать, а приобретение ценных бумаг сопряжено с высокими рисками. В отличие от прочих инвестиций, недвижимость – это реальный актив. Вложения в недвижимость безопаснее, она не подвержена резкому падению цен, и риск потери до нуля практически отсутствует. Цены на неё растут в среднем на 5–15 % в год, и даже временные спады на рынке компенсируются не менее быстрыми подъёмами. Кроме того, недвижимость является наиболее понятным инструментом для частного инвестора.

Рассмотрим основные виды инвестирования в недвижимость.

1. *Покупка квартиры* с целью сдать её в аренду. Самый простой вид инвестирования с минимальными рисками. Потерять деньги практически невозможно. Даже если квартира сгорит, то можно сделать ремонт. Конечно, в этом виде инвестирования тоже есть свои сложности. Нужно решить, какую квартиру покупать, в каком районе, какой делать ремонт, какую ставить мебель; найти хорошего арендатора; сделать ремонт. Такой вид сбережения своих средств очень хорош, так как деньги сохраняются и ещё приносят стабильный доход.

Эксперты компании *Penny Lane Realty* составили рейтинг наиболее перспективных городов России для инвестирования в жилую недвижимость. При этом они брали за основу восемь параметров: безопасность для жизни, экологическую обстановку, стратегическую важность градообразующих отраслей производства, экономическую эффективность градообразующих предприятий, доход на душу населения, планы региональных властей и федеральные целевые программы по развитию города, уровень средних цен на первичном и вторичном рынке и объёмы жилищного строительства. По результатам сравнительного анализа первое место занял Екатеринбург, имеющий, по мнению аналитиков, огромный потенциал практически во всех экономических сферах [1].

2. *Покупка строящейся недвижимости*. В данном случае квартира покупается на стадии строительства по сниженным ценам. Когда квартира готова и цены выросли, можно спокойно её продавать. Как правило, цены вырастают многократно. Опять же здесь есть риски, поскольку жильё может быть не достроено или затянуты сроки сдачи.

Рассмотрим ситуацию в городе Санкт-Петербург. Квартира в новостройке сегодня всё чаще используется в качестве объекта вложения средств. Особенно актуально это для первичного рынка недвижимости Санкт-Петербурга, учитывая особый статус города, большой спрос на новостройки Санкт-Петербурга всех классов и высокие темпы жилищного строительства. Количество людей, приобретающих квартиры в строящихся домах Санкт-Петербурга в инвестиционных целях, постоянно растёт. По оценкам специалистов, сегодня доля инвесторов среди покупателей жилья в новостройках составляет около 15 %, что является достаточно высоким показателем. В большинстве своем (более 80 %) это жители Санкт-Петербурга в возрасте 30–45 лет. Однако новостройки Санкт-Петербурга привлекают и иногородних (и даже иностранных) инвесторов. Довольно показательным признаком, характеризующим привлекательность вложения капитала в новостройки, является то, что около 40 % инвесторов готовы идти на дополнительные риски, привлекая заёмные средства. Это говорит об их высокой уверенности в выбранном способе размещения капитала. Действительно, инвестирование в покупку квартир в новых домах Санкт-Петербурга характеризуется хорошим соотношением «риск–доходность» и быстрой окупаемостью [2].

3. *Строительство загородного дома, коттеджа.* Данное строительство обычно ведётся на деньги одного инвестора. Вначале покупается земельный участок под индивидуальное жилищное строительство, на котором будет возводиться коттедж. Для условий Свердловской области это примерно 700 000 руб. Далее закладывается фундамент коттеджа. Когда фундамент готов – начинается поиск будущего покупателя. В результате к моменту завершения строительства уже находится, как правило, 1–2 покупателя. Строительство по стоимости составляет порядка 3 млн руб. и занимает по времени от 3 до 6 месяцев. Продаются подобные коттеджи по стоимости от 6 до 8 млн руб. Как правило, и девелоперская компания, и инвестор заинтересованы в сокращении сделки по времени, поэтому стоимость продажи часто минимальна. При продаже коттеджа за 6 млн руб. прибыль по сделке составляет 2,3 млн руб. Она делится поровну между компанией и инвестором. В результате инвестор получает 1,15 млн руб. на вложенные 3,7 млн руб., что составляет 31 % за 6 месяцев. Преимуществом подобного сотрудничества для инвестора является значительно большая надёжность вложений. Юристы компании сопровождают все сделки и договоры, специалисты договариваются на лучшие цены земли и стройматериалов, а отдел продаж и партнёры компании быстро обеспечивают продажу объектов [3].

4. *Покупка коммерческой недвижимости.* Очень выгодный вариант инвестиций. Коммерческая недвижимость сдаётся в аренду бизнесу и приносит неплохой доход. Для этого необходимо нанять управляющих, которые должны следить за порядком и собирать арендную плату. Чтобы покупать коммерческую недвижимость, нужны большие стартовые затраты, но это быстро окупается.

Когда речь заходит об инвестировании в коммерческую недвижимость, то инвесторов всегда интересует средний уровень доходности таких сделок. Общая тенденция на рынке такова, что сегодня купить офис намного выгоднее всех других объектов на рынке недвижимости. Это общемировая тенденция, характеризующаяся ростом инвестирования коммерческих проектов. Конечно, этот сегмент рынка доступен не для всех участников, хотя бы потому, что минимальный размер инвестирования, с которого можно получить неплохие дивиденды, стартует с отметки 3–4 млн руб. Эти средства позволяют купить помещение под офис на рынке. Но в сравнении с другими сегментами рынка недвижимости офисные площади сегодня находятся под самым пристальным вниманием инвесторов. И более того, при всех равных условиях, инвестор быстрее выберет вариант покупки помещений для бизнеса, в частности, купить под производство или под магазин предлагаемые площади, нежели вложить средства в строительство жилого дома [4].

Таким образом, существует, как минимум, четыре эффективных варианта вложения свободных денежных средств в недвижимость. При выборе подходящего варианта инвестору нужно просто определиться со своими финансовыми возможностями, уровнем приемлемого риска и желанием получать определенную доходность от своего вложения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Куда вложить деньги под проценты. URL: <http://freshinvest.ru>
2. Квартира в новостройке как объект инвестирования. URL: <http://patriot-neva.ru>
3. Инвестирование в недвижимость в Екатеринбургe. URL: <http://okinvest.ru>
4. Инвестиции в недвижимость – доска объявлений. URL: <http://www.anrusland.ru>

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

ХАРЧЕНКО Ю. В., МАЦАКОВА О. С., ПЕРЕГОН И. В.

Уральский государственный горный университет

Актуальность данной темы не вызывает сомнений: любое предприятие, поставившее перед собой цели стратегического развития, должно отдавать себе отчёт в том, что достижение стратегических преимуществ в современной экономике возможно только при внедрении инноваций. Они являются генератором количественного и качественного роста компании, а также формируют стратегический резерв в виде запаса навыков персонала, совершенства организационных процессов, контента общедоступных корпоративных знаний и стандартов. Инновации переводят бизнес-процессы на качественно новый уровень. Эти корневые процессы становятся клиентоориентированными. Тем самым повышается удовлетворённость клиента, что приводит к росту выручки и прибыли, снижаются риски, стабилизируются денежные потоки. Данная система ориентирована на краткосрочные периоды и тактику фирмы, а не на стратегию. Она основывается на использовании бухгалтерских показателей, отражающих фактически проводимые операции, и не предусматривает альтернативных возможностей.

Система сбалансированных показателей (ССП) обеспечивает интеграцию финансовых и нефинансовых индикаторов с учётом причинно-следственных связей между результирующими показателями и факторами, под влиянием которых они формируются. Это позволяет осуществлять детализированный мониторинг деятельности компании в стратегическом фокусе, увеличить оперативность и эффективность управленческих решений, контролировать наиболее важные финансовые и нефинансовые показатели деятельности (*KPI*, *Key Performance Indicators*).

Благодаря балансу причинно-следственных связей СПП позволяет эффективно управлять компанией, контролируя небольшое количество *KPI* [1].

Базовые принципы для успешного формирования СПП.

1. Разумная достаточность – должен быть ограниченный набор максимально информативных показателей.

2. Согласованность – последовательная детализация и формирование дерева взаимосвязанных показателей, отражающих реальные причинно-следственные связи.

3. Обратная связь – постоянный анализ информативности и корректировка структуры и состава показателей.

4. Стратегические цели должны быть известны и понятны всем сотрудникам компании. У каждого сотрудника существует своя стратегическая цель, которая соотносится со стратегией компании.

5. Командная работа и делегирование полномочий и ответственности.

6. Карта СПП с основными показателями должна быть визуализирована. Всё быстро меняется, и при изменении одного показателя нужно быстро поменять и остальные, если это необходимо. Поэтому нужно максимально упростить и, если есть возможность, автоматизировать СПП.

СПП определяет четыре стратегические зоны, отражающие соответствующие перспективы компании, которые представлены на рисунке 1:

1) как оценивают компанию акционеры (финансовая перспектива);

2) как оценивают компанию клиенты (клиентская перспектива);

3) какие процессы обеспечат компании конкурентные преимущества (перспектива внутренних бизнес-процессов);

4) имеются ли программы инноваций, развития, мотивации и роста (перспектива обучения и развития) [2].

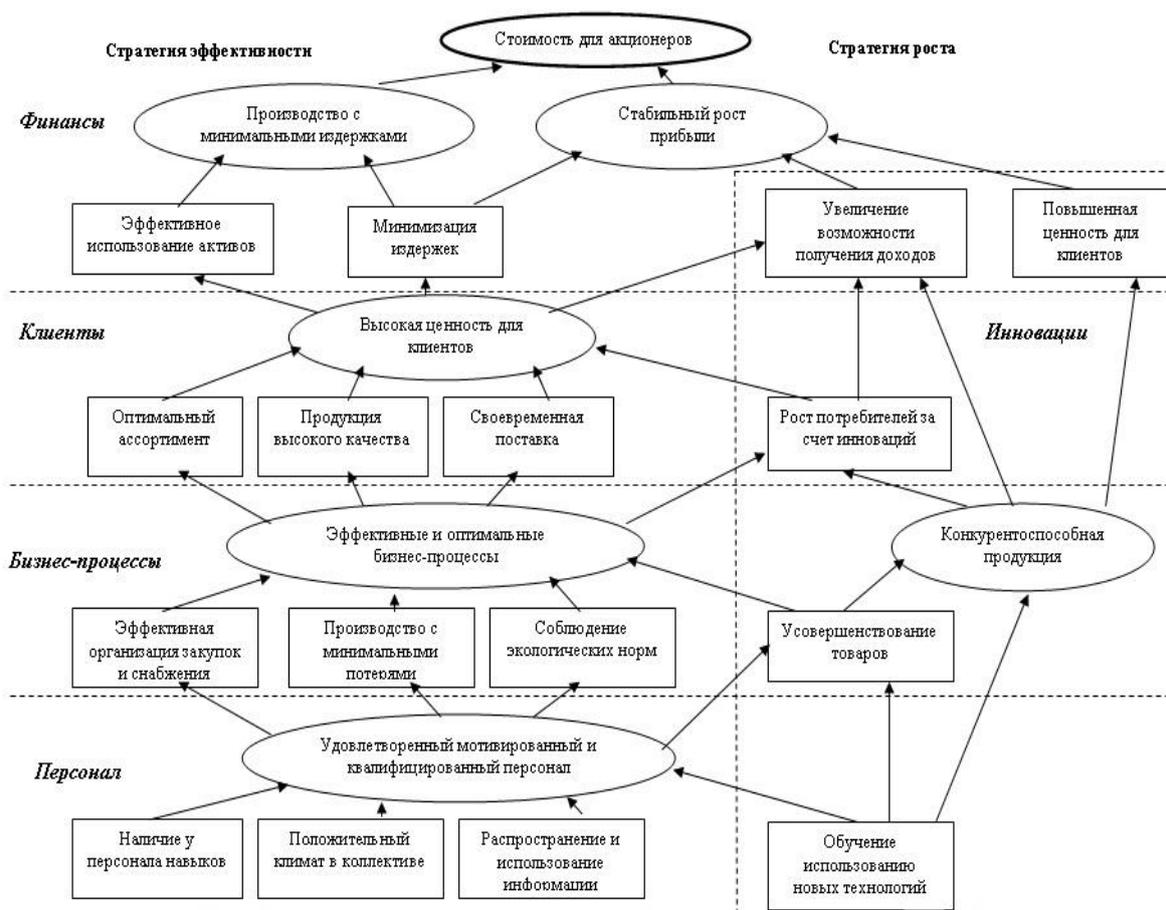


Рисунок 1 – Система сбалансированных показателей

Очень важно выбрать показатели, касающиеся клиентов, процессов и развития, – они становятся опережающими индикаторами финансового успеха. ССП помогает менеджерам обратить внимание на самые важные моменты. Многолетний опыт её использования показывает, что для каждой отрасли и компании есть свои особенности, зависящие от ресурсов и конкурентного положения. Поэтому менеджерам необходимо выделить главные моменты, характерные именно для их организации, и тогда можно будет направить все усилия на повышение эффективности в самых необходимых направлениях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сбалансированная система показателей. URL: <http://kpi-monitor.ru/solutions/balanced-scorecard>
2. BSC (сбалансированная система показателей) / Клуб выпускников МИМ Линк. URL: <http://openlink.ru>

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОПАРКОВ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ЮГОВА Е. В., ВЛАСОВ В. И.

Уральский государственный горный университет

Правительство Свердловской области активно способствует организации и деятельности технопарков. Была поставлена основная цель развития – повышение конкурентоспособности промышленности региона, и как следствие – создание условий для увеличения доли выпуска инновационной продукции. Достижение этой цели позволит создать к 2020 г. не менее 438 тыс. высокопроизводительных рабочих мест [1]. Смысл создания технопарка в том, чтобы сконцентрировать на единой территории специалистов одинакового профиля деятельности высокой квалификации.

Свердловская область обладает на сегодня 12 технопарками и 1 инновационным центром. Для сравнения – в 2011 г. было только 8 технопарков. В области функционируют технопарки «Уральский», «Академический», «Техномет», «Университетский», «Внедрение», «Торгмаш», «Приборостроение», имеются медицинские технопарки «Аверон», «Авиценна», а также «Уральский лесной технопарк» и «Евразийский». Прогнозируется, что в ближайшее время в регионе появится ещё несколько инновационных технопарков.

На сегодняшний день общее число резидентов составляет 49, численность работников приближается к 3 тыс. чел. [2]. В областной целевой программе «Развитие инфраструктуры наноиндустрии и инноваций в Свердловской области» были приняты меры поддержки резидентов технопарков в виде субсидий в общей сумме 55,5 млн руб. на возмещение затрат, связанных с производством и реализацией инновационной продукции на условиях 50/50. Для получения субсидий каждый технопарк должен обосновать рентабельность своих проектов.

На наш взгляд, особенностями технопарков в Свердловской области являются:

- большая часть субсидий в качестве поддержки осуществляются из регионального бюджета, а не федерального;
- мононаправленность деятельности, малое функциональное разнообразие производимой продукции;
- объединение иногда происходит по географической близости, а не по технологической общности деятельности;
- малый размер резидентов относительно других регионов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. История возникновения технопарков и парков высоких технологий, их роль в современной жизни. URL: www.expert.ru
2. Эффективное развитие технопарков в Свердловской области. URL: www.socium.sitcity.ru

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

ЮНУСОВА М. Р., ЗАКИРОВА Ч. С.

Альметьевский государственный нефтяной институт

Государство уделяет большое внимание развитию топливно-энергетического комплекса, в том числе взаимоотношениям государственных налоговых органов с недропользователями. Рыночная система налогообложения нефтяных предприятий сформировалась в 90-е годы 20 в. с началом экономических преобразований в России. Переход от централизованной экономики к рыночной не обеспечивал преемственности налоговой системы. Первые принципы новой системы налогообложения были заложены Законом РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Важным документом, определяющим рыночные отношения в минерально-сырьевом секторе, явился Закон РФ № 2395-1 от 21.02.1992 г. «О недрах».

Согласно вышеперечисленным законам, нефтедобытчики выплачивали, кроме общих для всех предприятий налогов, ещё специфические для данной отрасли ресурсные платежи, предназначенные для изъятия природной ренты. Изначально это были: платежи за пользование недрами (роялти); отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ); экспортные пошлины (ЭП); акцизы.

Ставки роялти и порядок начисления платежей определялись постановлением правительства РФ от 28 октября 1992 г. № 828 «Об утверждении Положения о порядке и условии взимания платежей за право пользования недрами, акваторией и участками морского дна». Объектом налогообложения определён объём добытой нефти. Ставка роялти от 6 до 16 % зависела от месторождения, указывалась в лицензии. Ставка отчисления и порядок начисления платежей в фонд ВМСБ устанавливалась постановлением Комитета цен при Министерстве экономики РФ (18.05.1992 г.), позднее – постановлением Верховного Совета РФ (25.02.1993 г.) и Федеральным законом № 224-ФЗ от 30.12.1995 г. Размер ставки для нефти был утверждён в размере 10 %.

ЭП на нефть была введена в 1992 г. Её назначение: регулирование объёма поставок экспортной сырой нефти для удовлетворения потребностей внутреннего рынка по переработке. Акциз на нефть был введён в 1992 г.

Выявленные в течение 10-летней работы недостатки налоговой системы 90-х гг. требовали изменений в законодательстве. 8 августа 2001 г. был принят Федеральный закон № 126-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и некоторые другие акты законодательства РФ, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства РФ». В связи с этим в Налоговом кодексе появилась новая глава 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» (НДПИ). С 1 января 2002 года данный налог заменил три платежа: платежи за пользование недрами (роялти); отчисления на ВМСБ; акциз.

Объект налогообложения – стоимость добытых полезных ископаемых. По видам ископаемых установлены ставки НДПИ. Для нефтедобычи изначально была установлена ставка 16,5 %. На начальном этапе принятая ставка НДПИ способствовала росту бюджетных поступлений, но нефтяные компании, имеющие высокорентабельные месторождения, стали получать высокие прибыли, а компании, работающие на затратных месторождениях, – значительные убытки. В последующие годы законодательная база, регламентирующая НДПИ, менялась.

Последние изменения Налогового кодекса РФ в части НДПИ произошли в ноябре 2014 г. Принят Федеральный закон № 366-ФЗ от 24.11.2014 г. «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». На период с 1 января по 31 декабря 2015 г. при добыче обессоленной, обезвоженной и стабилизированной нефти ставка налога составила 766 руб. за 1 т нефти. Применяется ряд коэффициентов. Формула определения ставки налога:

$$766K_{ц} - D_{м},$$

где $K_{ц}$ – коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть; $D_{м}$ – коэффициент, характеризующий условия добычи нефти. Каждый из этих коэффициентов вычисляется по формуле

$$K_{ц} = (Ц - 15) \times P / 261,$$

где $Ц$ – средний за истекший налоговый период уровень цен на нефть сорта «Юралс», долл. за баррель. Определяется как сумма среднеарифметических цен покупки и продажи на мировых рынках сырья (средиземноморском и роттердамском) за все дни торгов, поделённая на количество дней торгов в отчётном периоде; P – среднее за налоговый период значение курса доллара к рублю РФ, устанавливаемое Центральным банком РФ; 15 – предельная цена, с которой начинается взимание налога (долл. за баррель); 261 – фиксированный показатель, представляющий собой произведение курса доллара к минимальной цене нефти сорта «Юралс» (15 долл.). Фиксированные величины 15 и 261 не учитывают текущую конъюнктуру и ценовые изменения.

$$D_{м} + K_{ндпи} K_{ц} (1 - K_{в} K_{з} K_{д} K_{дв} K_{кан}),$$

где $K_{ндпи}$ равен 530 руб. в 2015 г.; $K_{д}$ – коэффициент, характеризующий степень сложности добычи нефти, его величина осталась неизменной после введения в 2013 г.; $K_{дв}$ – коэффициент, характеризующий степень выработанной конкретной залежи УВС, также без изменений после введения в 2013 г.; $K_{в}$ – коэффициент, характеризующий степень выработанности запасов конкретного участка недр; $K_{з}$ – коэффициент, характеризующий величину запасов конкретного участка недр; $K_{кан}$ – коэффициент, характеризующий регион добычи и свойства нефти.

В 2014 г. базовая ставка НДС на нефть повышается на 4,9 %, до 493 руб. с 470 рублей за 1 т. В 2015 г. ставка будет увеличена еще на 7,5 % – до 530 руб.

Как видим из таблицы 1, ставки НДС при добыче нефти и газа имеют тенденцию к незначительному росту, что предусмотрено с целью повышения уровня экономического развития страны. Законодательные поправки являются частью налогового рычага. Рассмотрим, какую же роль занимают поступления по данному налогу среди всех налоговых доходов федерального бюджета РФ. При отрицательном значении, получаемом при расчете, величина принимается равной нулю.

Таблица 1 – Доля НДС среди всех налоговых доходов федерального бюджета РФ

	2009	2010	2011	2012	01.09.2013
Налоговые доходы – всего, млн руб.	2500043	3172175	4477732	6759679	4458927
НДС, млн руб.	981529	1376640	2007578	2420514	1640316
Удельный вес, %	39,3	43,4	44,9	35,8	36,8

Исходя из вышесказанного, мы видим, что налоговая нагрузка на минерально-сырьевой сектор сохранилась, даже возросла. Старые нефтедобывающие районы и месторождения с трудноизвлекаемой нефтью остались в неравных условиях. По вопросу о дифференцированном подходе к каждому месторождению Правительством РФ ведётся конструктивная работа в тесном сотрудничестве с недропользователями.