



ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ-2015

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ,
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ,
АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
«ПРОСПЕКТ СВОБОДНЫЙ-2015»,
ПОСВЯЩЕННОЙ 70-ЛЕТИЮ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ

КРАСНОЯРСК, СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

15-25 АПРЕЛЯ 2015 Г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

Сборник материалов
Международной конференции студентов,
аспирантов и молодых ученых
«Перспектив Свободный-2015»,
посвященной 70-летию Великой Победы

Красноярск, Сибирский федеральный университет, 15-25 апреля 2015 г.

Красноярск, 2015.

**«Совершенствование механизмов
управления строительным и жилищно-
коммунальным комплексами региона»**



ARE QUALITY OF LIFE AND SOCIAL WELL-BEING FUNDAMENTAL TO ECONOMIC PROSPERITY?

Natalia Kochubey, Tatyana Zhavner

Scientific supervisor: Professor Doctor Elena V. Smirnova

Siberian Federal University

Whether or not it is possible for a country to do better is an issue that is often resolved by pointing out to how well other countries have done. International comparisons of trends in well-being are thus crucial to knowing whether a country could “do better”.

In modern democracies, national systems of social and economic statistics have become a crucial part of the informational feedback loop of public policy. By providing measures of social and economic outcomes, statistical agencies provide decision makers and voters with the information that often defines the success or failure of public policies. Evidence on such successes or failures can be used to reallocate resources, or to replace governments; hence the calculation of measures of economic well being is an important issue. However, current measures – such as trends in per capita disposable income – may not necessarily be a good guide to popular perceptions of trends in economic well being. [2]

There are many qualms about subjective indicators, and some believe that social policy would be better for not using them. However, it can be argued that policy makers need subjective indicators, the main reasons being:

1. Social policy is never limited to merely material matters; it is also aimed at matters of mentality. These substantially subjective goals require subjective indicators.

2. Policy makers must distinguish between ‘wants’ and ‘needs’. Needs are not observable as such, but their gratification materialises in the length and happiness of peoples’ lives.

3. Objective indicators do little to inform policy makers about public preferences. Since the political process also does not reflect public preferences too well, policy makers need additional information from opinion polls. [1]

Amenities are key to understanding quality of life (QOL) because they are precisely what make some places attractive for living and working, especially relative to other places that do not have them and/or are burdened with their opposites, disamenities. Because they influence where households and firms choose to locate within and among regions – plus, in part, determine the costs incurred in doing so – amenities and disamenities exert an exceptionally strong organizing force within advanced economies. And, in response to the strength and reach of this force, a corresponding nexus between amenities and public policy has also emerged. Indeed, it is now common for urban and regional planning efforts to actively address quality of life. For example, in 2008, the Puget Sound region of Washington State in the USA, via the Puget Sound Regional Council, adopted, a long range planning document entitled Vision 2040: “ ... Vision 2040 is an integrated, long range vision for the future that lays out a strategy for maintaining a healthy region – one that promotes the well-being of people and communities, economic vitality, and a healthy environment.”

The plan explicitly reflects the fact that environmental quality and social well-being are fundamental to economic prosperity. [3]

The Washington State Growth Management Act (GMA) established 13 broad goals to guide the policy development of local comprehensive plans. Vision 2040 provides the multi-county policy framework required by GMA to meet these goals at the regional, county, and local government levels.

The Puget Sound Regional Council adopted Vision 2040 in April 2008. It was the result of a process undertaken by the region’s elected officials, public agencies, interest groups,



and individuals to establish a common vision for the future. It consists of an environmental framework, a regional growth strategy, policies to guide growth and development, actions to implement, measures to track progress.

The main areas of activities of the Government of the Russian Federation and the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020 prioritized socio-economic objectives for the short, medium and long terms.

The achievement of these objectives depends on the activation of new factors of economic growth, such as human development and the conducting of effective social development policies, widespread innovation and accelerated development of high-tech industries.

Social policy should be focused both on effective support of people who for objective reasons found themselves in difficult life situations and on creating conditions so that everyone can independently form stable and prosperous social positions for themselves and their families.

Tasks of a high priority for the social sector are: qualitative and affordable health care, meeting person's needs in modern education, development of national culture, securing citizens of the Russian Federation with the provision of affordable housing, creation of conditions for stable growth of income and social security.

In January 2015 the Russian Government drafted and approved the plan of priority measures to ensure sustainable economic development and social stability in 2015 during the most unfavourable foreign economic and political situation.

The measures stipulated for 2015-2016 are designed to accelerate economic restructuring, stabilise strategic companies in the key industries, balance the employment market, reduce inflation, moderate the consequences of the increase of prices of socially significant goods and services for low-income families, and ensure growth and macroeconomic stability in the medium term.

The key actions under the plan include compensating additional inflation outlays of the most vulnerable groups of the population, such as pensioners and multi-child families; reducing tensions in the employment market and supporting full employment; optimising budget expenses by pinpointing and reducing ineffective spending, concentrating resources in the priority development areas and honouring public commitments; and stabilising the banking system and creating a financial restructuring mechanism for strategic companies.

The chapter "Supporting Economic Sectors" provides for reviewing the priorities of government programmes, federal targeted programmes and the federal targeted investment programme in order to finance priority areas and additional anti-recession measures. It includes support measures for the agriculture industry, housing construction and the housing and utilities sector, industry and the energy sector, as well as transport.

The plan also includes monitoring the situation in the economy and the social sphere. The Government will submit a draft law to the State Duma to reduce the majority of expense items of the 2015 budget by 10 percent, primarily by eliminating ineffective spending. At the same time, all social commitments must be honoured, which calls for additional budgetary allocations.

The Government believes that the gradual stabilisation of the global commodity markets and measures to be taken in cooperation with the Bank of Russia will eventually normalise the situation in the foreign currency market and create conditions for considerably reducing nominal interest rates and increasing loan affordability. This will help the basic industries gradually overcome the recession, including thanks to the increased price competitiveness of Russian products due to rouble weakening. The accompanying decrease of the inflation rate in the consumer market will reduce the crisis effects on the quality of life in Russia.



References

1. R. Veenhoven, Why Social Policy Needs Subjective Indicators, Assessing Quality of Life and Living Conditions to Guide National Policy, Social Indicators Research Series Volume 11, 2002, pp 33-45
2. L. Osberg, A. Sharpe, International Comparisons of Trends in Economic Well-Being, Assessing Quality of Life and Living Conditions to Guide National Policy, Social Indicators Research Series Volume 11, 2002, pp 349-382
3. Puget Sound Regional Council, Vision 2040, <http://www.psrc.org/assets/1775/V2040execsumm.pdf>
4. Ministry of Economic Development of the Russian Federation, <http://economy.gov.ru/minec/main>
5. Russian Government <http://government.ru/>



ISSUES OF HOUSING AND UTILITIES FUNDING**Natalia Kochubey****Language supervisor: Elena V. Anastassova****Scientific supervisor: Professor Doctor Elena V. Smirnova***Siberian Federal University*

Setting up and regulating the system of funding is a major issue in the housing and utilities sector reform. According to Figure 1, the Russian Federation budget expenditures for housing and utilities as a percentage of total expenditures have fallen by more than 2-fold from 10.2% in 2000 to 3.6% in 2014. The existence of natural monopolies and the absence of market pricing mechanism in this area force governments to seek compromises in setting, both the rates (tariffs) and the extent of their changes. Regular increase in tariffs leads to criticism of the government by people, because they manage to retain only the minimum required quality of the services provided. To improve the quality of services and reduce their cost for citizens, it is necessary to upgrade the housing and utilities systems, which in turn requires investment.

Year	Total, billion. Rub.	As percentage	
		of total expenditures	of GDP
2000	199,8	10,2	2,7
2005	471,4	6,9	2,2
2010	1071,4	6,1	2,3
2011	1195,0	6,0	2,1
2012	1075,0	4,6	1,7
2013	1052,8	4,2	1,6
2014	779,4	3,6	1,1

Figure 1. Expenditures of the Russian Federation consolidated budget for housing and utilities¹

Moreover, there is a range of problems that negatively impact the effective use of the budget funds allocated to the public housing and utilities service provision. They are related to setting economically feasible standards for providing services, as well as establishing financial and economic relations between public institutions, service providers, their founders and users of services. All of them are particularly reflected in the shortcomings of generating the state task to provide services and the imperfection of the internal financial control practice. [1]

In many foreign countries, such as the UK, Australia, government services are one of the main forms of relations between citizens, legal persons and authorities, where the state is regarded as a service provider. In today's world, the main task of public services is to provide the most complete and easy interaction between state and society in the areas where the state is obliged to provide social and economic guarantees to citizens as businesses have no economic interest in providing such services or might be legally limited in their range of influence. From an organizational point of view, this task is intended to simplify interaction between the state and society by creating 'integrated services' centers, developing services based on electronic means of remote access, thereby reducing stakeholders' time and costs.

¹ According to the Russian Federal Treasury.



Thus, a number of countries have set up special institutions combining a range of services provided by different ministries and departments (Centrelink agency in Australia, autonomous civil institution CBSS in Belgium, Service Canada in Canada and other).

In the Russian Federation public services system development in the housing and utilities field is carried out largely on the basis of successful foreign experience. However, implementing other countries' experience in the Russian environment has some difficulties. The presence of numerous constituents of the Russian Federation, as well as assigning housing and utilities to matters under the Federation constituents' jurisdiction, lead to the existence of different approaches to public services financing, which, in turn, makes it difficult to determine the most efficient one.

A number of housing and utilities services features, particularly their indispensability, high social significance, natural monopolization of the market within the borders of localized areas, do not allow the use of market-based instruments in the classic way. However, the key market development trends of housing and communal services in the European countries over the past two decades include:

- decentralization of public utilities management and delegating responsibility to local authorities;
- privatization of most companies operating in the water supply, heating, gas and electricity supply fields;
- structural reform of housing and utilities services in terms of activities separation between (generation, transmission and distribution) companies in order to promote competition in the potentially competitive sectors;
- introduction of tariff regulation regime; its main purpose is to create optimal conditions for the utility infrastructure modernization while balancing the interests of firms in the market and consumers.

All in all, viable options to improve the system of financial resources formation in the housing and utilities include the following areas:

- increased funding sources;
- regulatory framework development;
- improvement of the tariff policy, taxation, intergovernmental fiscal relations and credit policy;
- enhancement of the role and objectivity of the housing and utilities asset valuation;
- improving management system;
- increase in control over financial resources distribution and use;
- improving the mechanism of financial resources budgeting and allocation. [2]

Currently, citizens' payments for service provision represent the most liquid assets (in 2012, for instance, 94% of the population paid for the provision of utility services on time). Therefore, it is possible to develop mechanisms in order to use these liquid assets as collateral for loans.

The real source of financing large scale investments in the housing sector could be bank loans. Currently, banks' activities in the housing sector are extremely limited. Loans are given mainly for covering operating costs of companies providing utilities, for their working capital, to cover cash gaps. There is no lending for investment projects of reconstruction. This is explained by various factors, such as the current state of the banking system, the situation in the monetary market, a high level of risk in this sector and others.

The main issue that must be resolved for the of bank capital involvement in the financing of reconstruction projects is creating a long-term resource base for lending and reducing risk by developing ways to provide collateral and guarantees.

Insurance companies funds can also create a financial source for the reconstruction and modernization of houses in order to keep them in good condition and reduce the



possibility of insured events' occurrence. According to an approximate estimate, even with the introduction of voluntary property insurance and setting the average insurance rate of 40-60 rubles. per month for each apartment, could provide up to 3 billion rubles for housing reconstruction annually. In case of future compulsory property insurance, this figure would increase significantly. Furthermore, in order to obtain additional profit, insurance companies can invest their own money in efficient and reliable projects related to the reconstruction of the housing sector. [2]

References

1. Kozlova S.B. Public utility services: financial, economic and organizational aspects of Moscow, Regional economics: theory and practice, No30, 2014.
2. Ryakhovskaya A.N., Kryukova O.G., Arsenova E.V. Upgrading the current system of housing and utilities system funding// Efficient anticrisis management, No3, 2010.
3. Housing and utilities tariffs in the Russian Federation 2000-2010, Analytical report by Institute of Energy and Finance, Moscow 2010
4. Russian Federal Treasury, <http://www.roskazna.ru/en/>
5. Russian Federation Ministry of Finance http://info.minfin.ru/kons_rash.php



ОЦЕНКА ЭЛАСТИЧНОСТИ ВЛИЯНИЯ СТОИМОСТИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗЕРВОВ НА ВЕЛИЧИНУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Авдюкова А.А.

научный руководитель канд. экон. наук Акбулатов Т.Э.

Сибирский федеральный университет

Впервые термин «ипотека» начал употребляться в Греции еще на рубеже VI века до н.э. Тогда оно было связано с земельным участком. Ипотека обеспечивала ответственность должника перед кредитором. Она означала то, что в случае невозможности уплаты ипотеки должнику грозило рабство. По сути «ипотекой» в то время называли столб на земельном участке с надписью о том эта земля служит обеспечением на определенную сумму в пользу кредитора. В настоящее же время термин «ипотека» означает одну из форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения обязательств должника приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества.

Основными принципами ипотечного кредитования являются срочность возвратность и платность. Ипотека может быть краткосрочной (до 1 года) среднесрочная (от 1 года до 5 лет) и долгосрочная (свыше 5 лет). Срок кредитования указывается в кредитном договоре в соответствии со статьей 820 ГК РФ. Субъектами таких отношений являются заемщик и кредитор. В 1996 году в России постановлением Правительства РФ от 26 августа 1996 года № 1010 было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Главной задачей АИЖК является в реализации государственной политики по повышению доступности жилья.

Одной из основных функций АИЖК является разработка и реализация программ ипотечного кредитования, благоприятных как государству, так и непосредственно самому населению, нуждающемуся в улучшении жилищных условий. Примерами таких программ служат:

- программа «Военная ипотека»;
- программа «Новостройка»;
- программа «Стандартный ипотечный кредит»;
- программа «Материнский капитал»;
- программа «Малозэтажное жилье»;
- программа «Залоговое жилье»;
- программа «Переезд»;
- программа «Молодые учителя»;
- программа «Молодые ученые».

Согласно статистике Аналитического центра АИЖК повышение ставок по ипотечным кредитам носит достаточно плавный характер.

Таблица 1. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях за период, %

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ставка, %	12,9	14,3	13,1	11,9	12,3	12,4	12,2



Ниже представлен график изменения ставки по ипотечному кредитованию (Рисунок 1).

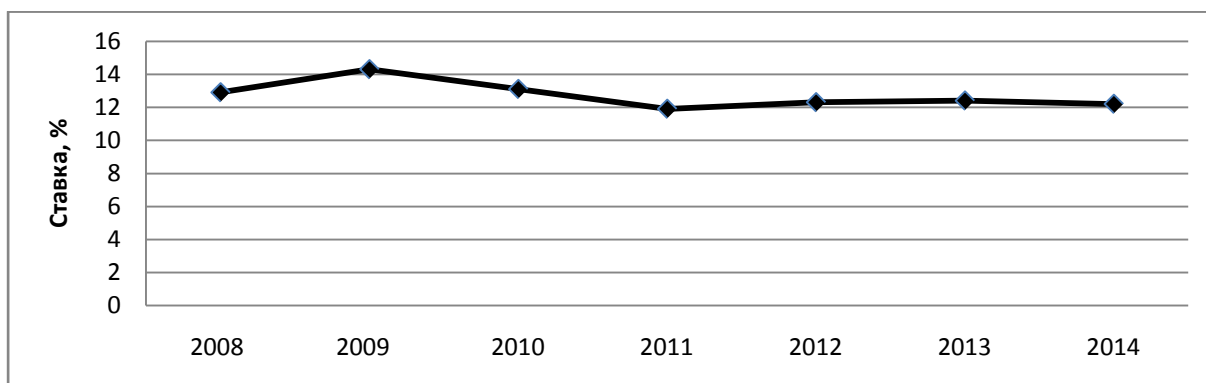


Рисунок 1. График изменения ставки по ипотеке за 2008-2014 гг.

В связи с кризисом в 2008-2009 гг. выдача ипотечного кредита снизилась. Но уже с 2010 по 2014 год экономическое состояние страны улучшилось, цены на недвижимость стабилизировались и ипотека начала набирать обороты.

Количество выдаваемых кредитов можно рассмотреть в таблице 2.

Таблица 2. количество выдаваемых кредитов с 2008 по 2014 гг. тыс.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество	349,5	130,1	301,4	523,6	691,7	825,0	1012,3

Данные можно проиллюстрировать в виде следующего графика (Рисунок 2).

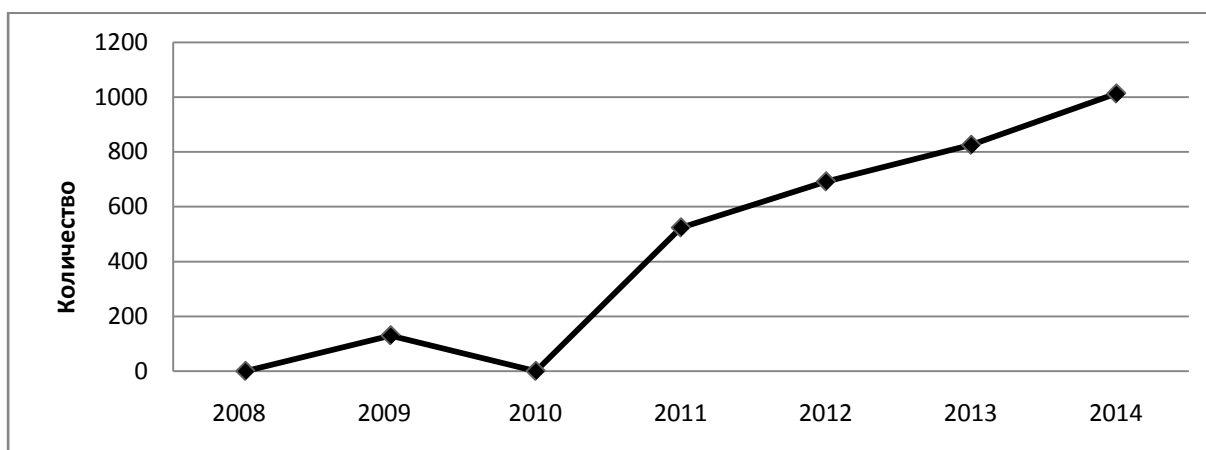


Рисунок 2. График количества выданных кредитов за 2008-2014 гг.

Но как быть тем, кто по тем или иным причинам не может обеспечить выплату ипотеки?

И в помощь им приходят арендные дома.

Арендные дома — это многоквартирные жилые дома, которые специально строятся для последующей сдачи квартир в аренду. Эти квартиры нельзя приватизировать в



собственность, но, тем не менее, это не плохой вариант для тех, кто при нынешнем уровне зарплат не могут позволить себе обслуживание кредита. Арендные дома решают вопрос горожан-очередников, годами стоящих в очереди на улучшение жилищных условий. По мнению идеологов программы строительства арендного жилья, они предпочтут сегодня заселиться в новые квартиры, чем ждать обещанной жилплощади еще десяток лет.

Возникает следующий вопрос: кто же будет строить эти арендные дома?

Предполагается, что строительством арендных домов будут заниматься субъекты РФ, муниципалитеты, а также частные девелоперские компании.

Согласно проекту Минрегиона, заинтересованные в участии в строительстве арендного жилья застройщики на время строительства дома смогут получить у коммерческого банка в кредит под 10% годовых до 70% от стоимости объекта. После того как дом будет построен, его приобретет управляющая компания, деньги на эти цели она также сможет получить в кредит от АИЖК на 20 лет под 10–11%.

Мы видим, что от строительства арендных домов «в плюсе» станется и само государство и население.

Средняя цена сдачи такой квартиры в г. Красноярск варьируется от 10 до 14 тысяч рублей.

Для сравнения с ипотечным кредитованием, необходимо рассчитать кредит на жилье. Предположим, что квартира в г. Красноярске стоит в среднем 2,5 млн. руб. При субсидированной ставке в 12% годовых (от 03.2015 г.) рассмотрим график платежей сроком на 20 лет с первоначальным взносом 10%, аннуитетным платежом.

№ п/п	Дата платежа	Остаток долга после выплаты	Погашение основного долга	Начисленные проценты	Сумма платежа
1	Апрель 2015	2 247 712,58	2 274,42	22 499,87	24 774,29
2	Май 2015	2 245 415,41	2 297,17	22 477,13	24 774,29
3	Июнь 2015	2 243 095,27	2 320,14	22 454,15	24 774,29
4	Июль 2015	2 240 751,92	2 343,34	22 430,95	24 774,29
5	Август 2015	2 238 385,15	2 366,78	22 407,52	24 774,29
6	Сентябрь 2015	2 235 994,70	2 390,44	22 383,85	24 774,29
7	Октябрь 2015	2 233 580,36	2 414,35	22 359,95	24 774,29
...
240	Март 2035	0,00	24 529,00	245,29	24 774,29
Итого по кредиту:			2249987,00	3695843,77	5945830,77

Мы видим, что разница между арендной платой и кредитом значительно отличается.

Рассмотрим такой пример, при ставке по ипотеке 15%, ежемесячный платеж по кредиту той же квартиры ценой 2,5 млн. руб. на срок 20 лет составит 29 627,77 рублей, а при субсидированной ставке 12% - 24 744,44 рублей. Очевидно, что застройщики, не желая оставаться «в минусе», при снижении ставки по кредиту, поднимут цены на само жилье в среднем до 2,7-3 млн. руб. При такой стоимости платеж составит порядка 28 200 рублей.

Из этого можно сделать вывод, что субсидирование ставки населению особых плюсов не принесет, довольны останутся лишь застройщики.

В случае же с арендными домами такого не произойдет, так как платеж по аренде включает в себя себестоимость строительства, а так же уровень финансовых ресурсов.



АНАЛИЗ НЕДООЦЕНКИ КУРСА ДОЛЛАРА С УЧЕТОМ ПАРАЛЛЕЛЬНОЙ ИНФЛЯЦИИ ВАЛЮТ

Аветисян А.Г.

научный руководитель доцент, канд. экон. наук Чудновец А.Ю.

Сибирский федеральный университет

Рассмотрим подробно период с 27 июня 2000 года по 1 октября 2013 года. С периода 27 июня 2000 года по 31 октября 2002 года курс рубля постепенно повышался и достиг 28,77 рубля за доллар. Затем курс рубля начал спадать и к 16 июля 2008 года произошло максимальное падение стоимости рубля по отношению к доллару США до уровня 23,15 руб./дол. 19 февраля 2009 года, в разгар кризиса, курс доллара продемонстрировал максимум относительно денонмированного рубля: доллар вырос в цене до 36,43 рубля. В последующие 5 лет 2009-2013 года курс рубля колеблется в диапазоне 27,26 - 32,67 рублей за доллар. В марте 2014 стоимость за доллар достигла 35,93 рубля.

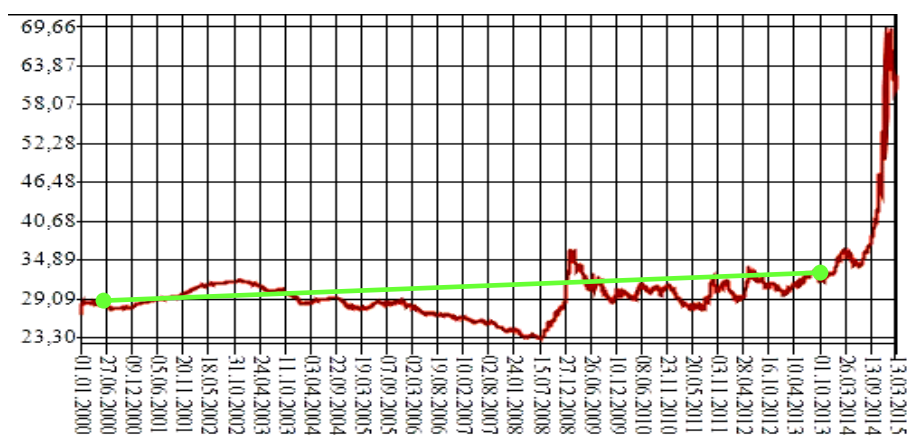


Рис. 1. Динамика курса рубля к доллару США 2000-2015 года (данные с сайта Центрального Банка Российской Федерации).

Таблица 1. Данные об индексах инфляции

Год	Индексы инфляции по России	Индексы инфляции по США
С 1 июля 2000	1,1	1,017
2001	1,188	1,016
2002	1,151	1,024
2003	1,12	1,019
2004	1,117	1,033
2005	1,109	1,034
2006	1,09	1,025
2007	1,119	1,041
2008	1,133	1,001
2009	1,088	1,027
2010	1,088	1,015
2011	1,061	1,03
2012	1,066	1,017
1 октября 2013	1,053	1,002



(Данные с сайта www.statbureau.ru)

Индекс инфляции в России за этот период составил
 $I=4,06$

Индекс инфляции в США за этот период составил
 $I=1,34$

За период с 27 июня 2000 года по 1 октября 2013 года инфляция в США составила
 $(1,34-1)\times 100\%=34\%$,

а в РФ

$(4,06-1)\times 100\%=306\%$.

Фактический курс (ФК) на 27 июня 2000 года составил 28,13 руб./дол.

Точка А – тот курс, который имел бы место при фактической инфляции доллара и при инфляции рубля, равной 0:

$$A = \text{ФК} / I, \text{ где } \text{ФК} - \text{ фактический курс} \\ I - \text{ индекс инфляции}$$

$A = 28,13 / 1,34 = 20,99$ руб./дол.

Точка В – курс, который имел бы место при фактической инфляции рубля и при инфляции доллара, равной 0:

$$B = \text{ФК} * I, \text{ где } \text{ФК} - \text{ фактический курс} \\ I - \text{ индекс инфляции}$$

$B = 28,13 * 4,06 = 114,21$ руб./дол.

Для того, чтобы учесть влияние инфляции доллара, необходимо от составляющей, которая показывает обесценение рубля (ВД), вычесть составляющую, которая показывает обесценение доллара (ДА), так мы найдем точку С, то есть скорректированный на инфляцию обеих валют курс рубля:

$C = ВД - ДА = 114,21 - (28,13 - 20,99) = 107,07$ руб./дол.

Построим график, с помощью которого получится выделить факторы отдельно:

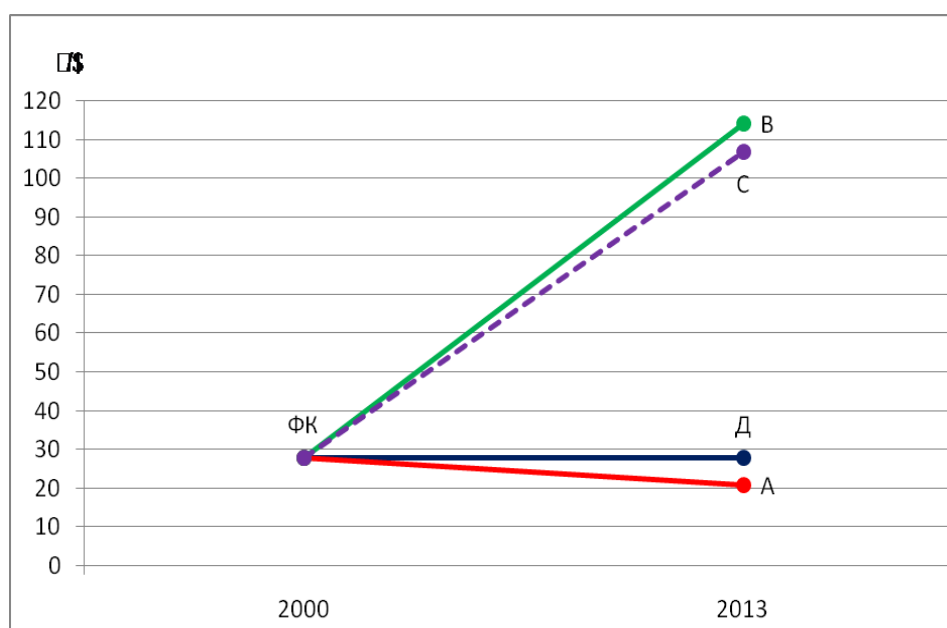


Рис. 2. Определение курса рубля к доллару США с учетом инфляции обеих валют



Прогнозный по уровню инфляции курс рубля по отношению к доллару на 1 октября 2013 года составил 107,07 руб./дол. Таким образом, недооценка доллара составила 74,59 (107,07-32,48) руб./дол.

С учетом курса, рассчитанного на 1 октября 2013, по расчетам недооценка курса рубля на 2015 год составляет 50,32 руб./дол. или 1,89 раз (на 4.04.2015 курс равен 56,75 руб./дол.).

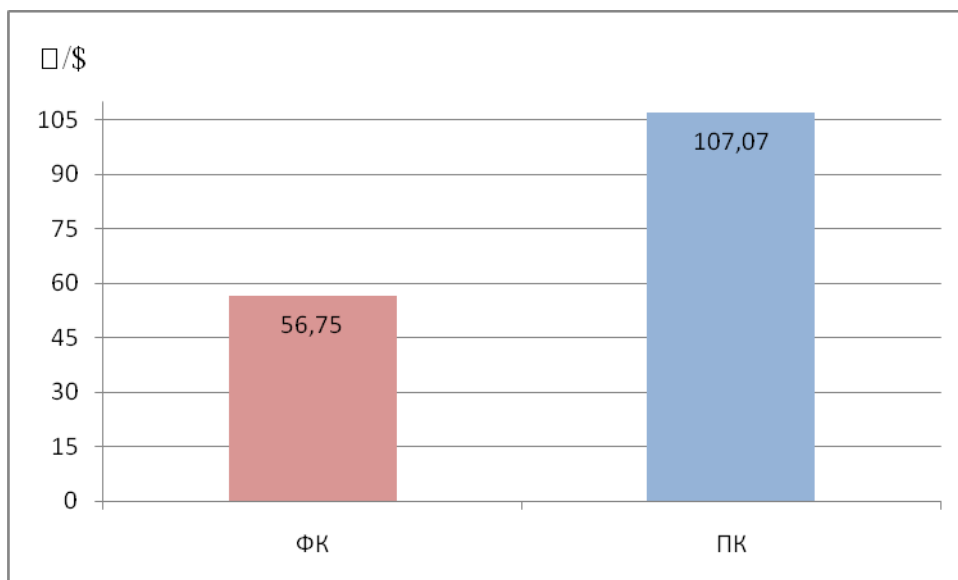


Рис. 3. Определение разницы между фактическим курсом рубля и прогнозным курсом на 2015 год.

Список литературы

1. Чудновец А.Ю., Кравцова А.Б., Синютина В.Ю. Методика пересчета курса валют с учетом одновременной инфляции. - Молодежь и наука : сб. материалов Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых : в 11 ч. Ч. 1 / сост. О. А. Половинкина ; НОЦ МУ ФГОУ ВПО «СФУ». – Красноярск, 2010. – 448 с. С. 184-187
2. Центральный Банк Российской Федерации www.cbr.ru
3. Бюро Статистики www.statbureau.ru





УДК 69.003

ВОПРОСЫ ГРУППИРОВКИ ИМУЩЕСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С УЧЕТОМ ЕГО ЛИКВИДНОСТИ

Апельбаумов В.В., Бязрова Ж.Г., Иптышев К.Э.
научный руководитель канд. экон. наук Чудновец А.Ю.
Сибирский Федеральный Университет
Институт управления бизнес-процессами и экономики

В современной практике нередко встречаются случаи, когда многие строительные компании при составлении финансовой отчетности учитывают строящиеся объекты на балансе организации в разделе внеоборотные активы (ВОА).

Как известно, актив баланса формируется в сторону увеличения ликвидности активов - чем ниже раздел баланса, тем ликвиднее актив. Как правило, финансовая устойчивость организаций зависит от степени ликвидности её активов.

Незавершенное строительство при учете во ВОА менее ликвидно, в то время как, если эти же строящиеся объекты учитывать в оборотных активах (ОА), то они превратятся в более ликвидный актив.

Строительство - это поэтапный процесс работ, и, как правило, долговременный. Проблема финансовой отчетности состоит в том, что незавершенное строительство не учитывается именно по этапам строительства, по его циклам, не разбито на отдельные элементы баланса, а учитывается как одна целая статья баланса.

При расформировании этапов строительных работ на отдельные элементы статьи баланса можно будет легче судить о ликвидности строительного предприятия. Те этапы, которые подходят к завершению, будут считаться более ликвидными, чем те, которые только начинают выполняться.

Еще немаловажная деталь при формировании финансовой отчетности - это то, как предприятие получает прибыль за реализации своей строительной деятельности: денежные средства поступают от заказчика в качестве аванса, непосредственно перед началом работ или же по окончании строительства. Все это зависит от способа строительства.

При строительстве под ключ, когда организация выступает в роли заказчика своего же проекта, после чего реализует возведенные объекты, она сама несет все затраты, а после получает прибыль от реализации. В этом случае строящиеся объекты принято учитывать, за которые еще не получена выручка, во ВОА. Находиться эти объекты будут в данной статье баланса до тех пор, пока организация не получит выручку от их реализации.

В случаях, когда предприятие получило выручку, но еще не списало с баланса готовые объекты по каким-либо причинам, например, списание объектов организация вправе произвести только после проведения строительного надзора, при оформлении соответствующих документов. Тогда данные объекты уже можно будет учесть в ОА.

При подрядном способе строительства, где организация выступает в качестве исполнителя заказа, получает предоплату от заказчика, то есть заранее уже располагает прибылью, но при этом объекты еще не построены. В таком случае целесообразно учесть незавершенное строительство сразу в ОА, в более ликвидной статье, т.к. строительство уже оплачено.

Бывает, что заказчик вносит предоплату не за весь объем строительных работ сразу, а за определенные этапы строительства (за земляные работы, за устройство фундамента, за возведение стен, за отделочные работы и т.д.) отдельно, в таком случае можно разделить статью «Незавершенное строительство» по обеим частям актива ба-



ланса: ту часть работ, оплаченную заказчиком, из общей совокупности строительного комплекса, учесть в ОА, за нее организация уже получила выручку, а ту - оставшуюся, которая еще не оплачена, за нее организация еще не получила денежные средства от заказчика, оставшуюся часть работ еще только предстоит выполнить, учесть как незавершенное строительство во ВOA, как менее ликвидный элемент. Таким образом будет некая равномерность разделения строительства по этапам и его правильного учета на балансе предприятия.

Так же существует проблема при формировании финансовой отчетности - проблема учета денежных средств, полученных от участия долевыми участниками строительства. Чем больше предприятие получает денежных средств за возводимые объекты от дольщиков в качестве прибыли, в то время как строительство еще либо ведется, либо вообще не началось, тем более ликвидным активом становится данное строительство объекта. Из этого и вытекает данная проблема - как показать в отчетности возрастание ликвидности за счет поступления вкладов от участия долевыми покупателями.

Проблема неполной прозрачности финансовой отчетности строительных предприятий ведет к тому, что данные предприятия считаются не финансово устойчивыми из-за неправильности учета строящихся объектов.

Для наглядности покажем это на примере с расчетом некоторых показателей финансовой устойчивости.

Рассмотрим, когда предприятие учитывает строительство во ВOA, и рассчитаем показатели финансовой устойчивости, и, что станет с данными показателями, если строительство учесть в ОА.(рис.1)

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы ВОА=78033	Капитал и резервы КиР=19492
Оборотные активы ОА=20946	Долгосрочные обязательства ДСО=0
	Краткосрочные обязательства КСО=79487
Итого активов ИА=98979	Итого пассивов ИП=98979

Рисунок 1. Учет строящихся объектов в незавершенном строительстве в ВOA

При учете незавершенного строительства (НЗС) во ВOA видно, что большая доля актива баланса, 79%, составляет ВОА оставшиеся 21%-ОА.

Подсчитаем показатели для данного случая.

По структуре баланса очевидно, что финансовое состояние может быть охарактеризовано 3 группами показателями.



Первая группа – это соотношение между группами активов.

Вторая группа – это соотношение между группами пассивов.

Третья группа – это соотношение между группами активов и пассивов.

Характерным показателем первой группы является коэффициент мобильности активов (КМА):

$$КМА = \frac{ОА}{ИА(ВБ)} = \frac{20946}{98979} = 0,2116$$

Характерным показателем второй группы является леверидж (Л):

$$Л = \frac{ДСО + КСО}{КиР} = \frac{0 + 79487}{19492} = 4,0779$$

И коэффициент устойчивости (КУ):

$$КУ = \frac{КиР}{ИП(ВБ)} = \frac{19492}{98979} = 0,1969$$

Основной показатель финансовой устойчивости компании является показатель собственных оборотных средств (СОС). Очевидно, что собственные оборотные средства имущества в первую очередь должны покрывать низколиквидные внеоборотные активы, а то, что остается и является собственными оборотными средствами:

Собственные оборотные средства (СОС):

$$СОС = КиР - ВОА = 19492 - 78033 = -58541$$

Превышение собственных источников над величиной внеоборотных средств является источником формирования оборотных активов. Собственные оборотные средства должны быть больше нуля. Если собственные оборотные средства ниже нуля, то финансовое состояние крайне не устойчивое, поскольку заемные средства необходимо вернуть, а внеоборотные активы могут не окупиться, а для исполнения обязательств потребуется распродажа внеоборотных средств.

Поскольку активы равны пассиву, то собственные оборотные средства можно посчитать:

$$СОС = ОА - (ДСО + КСО) = 20946 - (0 + 79487) = -58541$$

Так как собственные оборотные средства – величина абсолютная, то для определения степени финансовой устойчивости бухгалтерского баланса используют относительную величину – коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами

$$КООАСОС = \frac{СОС}{ОА} = \frac{-58541}{20946} = -2,7949$$

Соотношение оборотных активов и обязательств используют также при расчете коэффициента ликвидности. Ликвидность – это способность имущества превращаться в деньги, а для баланса – это способность исполнять обязательства. Ликвидность баланса – это относительное превышение мобильного имущества над обязательствами.

Рассчитывают три коэффициента ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности (КАЛ);

- коэффициент текущей ликвидности (КТЛ);

- коэффициент критической оценки (быстрой ликвидности) (ККО).

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности } КАЛ = \frac{ДС+КФВ}{КСО} = \frac{666+0}{79487} = 0,0084$$

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности } КТЛ = \frac{ОА}{КСО} = \frac{20946}{79487} = 0,2635$$



$$\text{ККО} = \frac{\text{Коэффициент критической оценки (быстрой ликвидности)}}{\text{КСО}} = \frac{\text{ДС+КФВ+КДЗ}}{\text{КСО}} = \frac{666+0+15269}{79487} = 0,2005$$

Рассмотрим учет строящихся объектов в ОА.(рис.2)

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы ВОА=78033-75372=2661	Капитал и резервы КиР=19492
Оборотные активы ОА=20946+75372=96318	Долгосрочные обязательства ДСО=0
	Краткосрочные обязательства КСО=79487
Итого активов ИА=98979	Итого пассивов ИП=98979

Рисунок 2. учет строящихся объектов в ОА

Теперь, когда строительство учитывается уже не во ВОА, а в ОА, мы видим, что ВОА составляют 3%, а ОА-97%, то есть большая часть активов стала ликвиднее.

Оборотные активы представляют собой группировку имущества по формам, приобретенным в процессе производства и реализации продукции.

Оборотные активы представлены на рисунке 3:

Оборотные активы ОА=96318
Запасы сырья и материалов ЗСМ=646
Незавершенное строительство НЗС=75372
НДС=961
Дебиторская задолженность ДЗ=15269
Краткосрочные финансовые вложения КФВ=0
Денежные средства ДС=666
Прочие оборотные активы ПОА=3403

Рисунок 3. Оборотные активы



И далее рассмотрим, как изменятся показатели финансовой устойчивости, произведем их расчет:

$$\text{Коэффициент мобильности активов } KMA = \frac{OA}{IA(ВБ)} = \frac{96318}{98979} = 0,9731$$

$$\text{Лeverидж } Л = \frac{ДСО+КСО}{КиР} = \frac{0+79487}{19492} = 4,0779$$

$$\text{Коэффициент устойчивости } КУ = \frac{КиР}{ИП(ВБ)} = \frac{19492}{98979} = 0,1969$$

Собственные оборотные средства: $СОС = КиР - ВОА = 19492 - 2661 = 16831$

$$СОС = OA - (ДСО + КСО) = 96318 - (0 + 79487) = 16831$$

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами $КООАСОС = \frac{СОС}{OA} = \frac{16831}{96318} = 0,1747$

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности } КАЛ = \frac{ДС+КФВ}{КСО} = \frac{666+0}{79487} = 0,0084$$

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности } КТЛ = \frac{OA}{КСО} = \frac{96318}{79487} = 1,2121$$

$$\text{Коэффициент критической оценки (быстрой ликвидности) } KKO = \frac{ДС+КФВ+КДЗ}{КСО} = \frac{666+0+15269}{79487} = 0,2005$$

Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода

$$СОС = СК - ВОА = 19492 - 2661 = 16831$$

Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (СДИ)

$$СДИ = СК - ВОА + ДКЗ = 19492 - 2661 + 0 = 16831$$

$$СДИ = СОС + ДКЗ = 16831 + 0 = 16831$$

Общая величина основных источников формирования запасов

$$ОИЗ = СДИ + ККЗ = 16831 + 79487 = 96318$$

Показатели обеспеченности запасов источниками их финансирования:

1) $\Delta СОС = СОС - З = 16831 - 96318 = -79487$ недостаток

2) $\Delta СДИ = СДИ - З = 16831 - 96318 = -79487$ недостаток

3) $\Delta ОИЗ = ОИЗ - З = 96318 - 96318 = 0$

Трехфакторную модель $M = (-79487; -79487; 0)$

Четвертый тип (кризисное финансовое состояние):

$M_4 = (0, 0, 0)$, т. е. $\Delta СОС < 0$; $\Delta СДИ < 0$; $\Delta ОИЗ < 0$.

Для полной картины, для наглядности представим все изменения в следующем виде (рис.4):

Актив	Пассив	Актив	Пассив
ВОА=78033 (79%)	КиР=19492 (20%)	ВОА=2661 (3%)	КиР=19492 (20%)
	ДСО=0	СОС=16831	СОС=16831
ОА=20946 (21%)	КСО=79487 (80%)	ДО=0	
ИА=98979		ОА=96318 (97%)	КСО=79487 (80%)
	ИП=98979	ИА=98979	ИП=98979

Рисунок 4. Учет незавершенного строительства во ВОА и в ОА



Показатель	Учет в ВОА	Учет в ОА
КМА	0,2116	0,9731
Л	4,0779	4,0779
КУ	0,1969	0,1969
СОС	-58541	16831
КООАСОС	-2,7949	0,1747
КАЛ	0,0084	0,0084
КТЛ	0,2635	1,2121
ККО	0,2005	0,2005

Рисунок 5. Сравнение показателей при учете в ВОА и в ОА

Мы видим, как изменился показатель собственных средств организации (СОС) при учете НЗС в ОА, он станет положительным, тем самым показывает, что предприятие становится более финансово устойчивее, а активы более ликвидными.

Список используемых источников

1. Чудновец А.Ю., Зенькова О.Л. М 75 «Молодежь Сибири – науке России»: материалы международной научно-практической конференции / Сост. Т.А.Кравченко; НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». – Красноярск, 2013. 626 с. ISBN 978-5-94969-064-2 С. 195-197.
2. Проблемы экономики и менеджмента: Тезисы докладов XXII региональной научно-технической конференции/КрасГАСА.- Красноярск, 2004.- 338с. (С. 185-186).
3. Диагностика финансовой деятельности предприятия и возможности управления ею (27/05/2006). Принципы формирования капитала предприятия (31/05/2010).
4. Copyright 2011 © Элитариум: Центр дистанционного образования (www.elitarium.ru).



УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ШКАЛЕ «СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА– ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ» И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Беляева Е.С.

научный руководитель канд. экон. наук Зотков О. М.

Сибирский федеральный университет

Рыночные процессы становления и развития Российской экономики направленные на преодоление финансового кризиса обусловили актуализацию широкого спектра экономических проблем, требующих практического решения. Его фундаментальной основой выступает анализ финансово-хозяйственной деятельности, направленный на формирование и реализацию направлений развития предприятия, обоснования долгосрочных и краткосрочных финансовых решений, повышение эффективности производства и его конкурентоспособности, рост благосостояния собственников на основе капитализации прибыли и стоимости имущества. Реализация рыночной экономики, ее фундаментальных положений требует применение методик финансового анализа, которые дают объективное представление о предпринимательской деятельности, выявляют «сильные» и «слабые» стороны в развитии, позволяют адекватно оценивать принятые решения [1].

Достаточно широко освещены в учебной литературе, научных публикациях [2] методики и алгоритмы управления и планирования производственными ресурсами в рыночных условиях с целью максимизации получаемой нормы прибыли на инвестированный капитал собственников, стоимости предприятия. Но имеются области экономической, финансовой и инвестиционной деятельности, требующие новых исследований. Это, прежде всего, касается методики управленческих решений по обоснованию взаимосвязи между прибыльностью (доходностью) и финансовой устойчивостью субъекта хозяйствования, методики управленческих решений по шкале «стоимость бизнеса – финансовая устойчивость предприятия» в рамках операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Актуальность данной работы заключается в необходимости разработки новых подходов к оценке финансовой устойчивости, методологии управления финансовой деятельностью и рыночной стоимостью предприятия, а также их сбалансированности.

В процессе оптимизации развития операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятие сталкивается с фундаментальным противоречием, дилеммой: либо предпринимательская деятельность в связи с реализацией её цели обеспечивает максимальную прибыль, рост рыночной стоимости предприятия, либо нормальную финансовую устойчивость. В такой постановке развитие и прогнозирование результатов предпринимательской деятельности носит многокритериальный характер, что осложняет управление развитием предприятия по шкале «рыночная стоимость - финансовая устойчивость».

С данной проблемой сталкиваются, прежде всего, предприятия монополисты с высокой рыночной властью, высокорентабельные, продукция которых пользуется большим спросом в силу своей специфики и является конкурентоспособной. Они могут увеличивать объемы реализации продукции с более значительным периодом отсрочки платежа за поставленную продукцию и, соответственно, объем получаемой прибыли. На многих предприятиях «рыночная стоимость» и «финансовая устойчивость» воспринимаются менеджерами как два совершенно независимых друг от друга экономических понятия, что в дальнейшем приводит к дисбалансу в деятельности. В



погоне за прибылью менеджеры забывают о главном – финансовой устойчивости, не поддержание которой ведет к пагубным последствиям для всего предприятия и особенно в условиях экономического кризиса страны. Необходимо сбалансировать решения, которые помогут достичь основополагающие цели предприятия, а именно увеличить прибыльность и рыночную стоимость при сохранении финансовой устойчивости предприятия.

Сформирована научная гипотеза – существует определенный уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности, стоимости предприятия при сохранении финансовой устойчивости предприятия, который обеспечивает собственнику приемлемую норму доходности от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности и сохранение прав собственности на созданные активы, имущество. Отрицание данного положения, а точнее взаимосвязи между стоимостью предприятия (бизнеса) и финансовой устойчивостью предприятия, при следовании выбранной стратегии развития приведет к отрицательному экономическому эффекту. Возникает дисбаланс и несбалансированность потоков денежных средств по видам деятельности, который неизбежно приведет, с одной стороны, к повышению финансовых рисков, с другой стороны, к неуклонному снижению финансовой устойчивости предприятия вплоть до его банкротства.

Методика исследования для воплощения положений научной гипотезы в модели управления развитием предпринимательской деятельности предприятия основана на:

- сформулированном автором критерия финансовой устойчивости предприятия - сохранение собственником прав собственности на созданные активы [1];
- разработанной концептуальной модели управления развитием предприятия по шкале «прибыль - стоимость - финансовая устойчивость предприятия» [4];
- методики расчета величины индикатора финансовой устойчивости [5];
- использовании методов корреляционно-регрессионного анализа;
- формировании и реализации в практической деятельности механизма экономических расчетов (графического метода) с целью оценки и достижения сбалансированности 3-х видов деятельности, конечных результатов при прогнозировании развития предприятия по шкале «стоимость бизнеса – финансовая устойчивость предприятия».

Обзор научных источников показывает [2-3,5], различный авторский подход не только к ее расчету, но и точки зрения к пониманию финансовой устойчивости предприятия, а, следовательно, и содержания критерия данной финансовой категории. Финансовая устойчивость рассматривается и как важнейшее условие для успешного функционирования предприятия, и как характеристика финансовых ресурсов, и как особый вид анализа финансово-экономического состояния предприятия. Предлагаемые показатели финансовой устойчивости предприятия объединяются в систему при отсутствии обобщающего единого алгоритма расчетов, регулирующего достижение этими показателями рекомендуемых значений. Отсутствует единый вектор, который позволил сбалансировать финансовую с операционной деятельностью предприятия.

Критерий это одна из качественных характеристик предмета исследования экономических отношений предприятия, его собственников в сфере производства и обращения ресурсов, присущих конкретной экономической категории - финансовой устойчивости деятельности и финансовой устойчивости. Данный критерий определяет и определенные ограничения по развитию операционной (инвестиционной) деятельности направленной на максимизацию прибыли, стоимости предприятия. Ограничение выстраивается не только обозначенным (сформулированным) критерием, но и основным показателем (индикатором финансовой устойчивости), который определяет количественную сторону критерия, в рамках финансовой деятельности. Только сбалансированность развития трех видов – операционной, инвестиционной и



финансовой деятельности позволит предприятию в рамках выбранной стратегии обеспечить развития в текущем и прогнозном периодах. Именно сочетание и соизмерение критериев и показателей определяет основу разработанную авторами и усовершенствованную теорию финансово-экономической сбалансированности результатов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Ее методологию и методику количественной оценки доходов и затрат.

Сочетание и соизмерение критериев и основных показателей операционной и финансовой деятельности в форме прибыли, стоимости предприятия и индикатора финансовой устойчивости реализовано в построении блочной модели сбалансированности конечных результатов [1]. На ее основе разработаны и реализованы в практической деятельности предприятия модели 3-х видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой [4]. Каждая модель развития рассматривается, прежде всего, с позиции выходных индикаторов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности формирующих блок согласования и сбалансированности показателей экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия. На основе разработанных моделей видов деятельности сформирована концептуальная модель управления развитием предприятия по шкале «стоимость бизнеса – финансовая устойчивость предприятия». Ее предназначение, как с позиции экономической теории, так и практических действий по обоснованию прогноза развития предприятия, обеспечить механизм расчетов основных экономических и финансовых показателей с использованием сформированного критерия финансовой устойчивости, экономико-математических методов для достижения сбалансированности между ростом стоимости и финансовой устойчивостью субъекта хозяйствования.

В концептуальной модели сформирован блок согласования и сбалансирования развития видов деятельности. Указанный блок формируется основными выходными показателями моделей деятельности в соответствии с данными бухгалтерской отчетности: операционной деятельности – выручка, прибыль, стоимость бизнеса; инвестиционной деятельности – оборотные и внеоборотные активы; финансовой деятельности предприятия – пассивы (источники финансирования). Показатели одного вида деятельности служат расчетной основой формирования соответствующих экономических и финансовых показателей в других разделах и видах деятельности (рис.1). Приоритет отдается основным выходным параметрам операционной деятельности - выручка, прибыль, стоимость бизнеса. Именно операционная во взаимодействии с финансовой деятельностью определяют конечный финансово-экономический результат деятельности. Доходность и финансовую устойчивость.

Предлагается методика, основанная на графическом методе оценки и достижения сбалансированности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности при прогнозировании развития предприятия. В графическом методе нашло отражение, во-первых, критерия предпринимательской деятельности – стоимость предприятия (бизнеса); во-вторых, сформулированный авторами критерия финансовой устойчивости предприятия - сохранение собственником прав собственности на созданные активы; в-третьих, методика расчета оценочного показателя - величины индикатора финансовой устойчивости; в-четвертых, использования методов корреляционно-регрессионного анализа; в - пятых, данные бухгалтерской отчетности. Сформированный критерий и методика оценки финансовой устойчивости позволяют устранить недостаток финансово-экономических расчетов выдвигаемый финансовыми специалистами в части определения финансового термина - финансовой устойчивости предприятия, его критерия и основных стоимостных показателей, реализующих критерий.



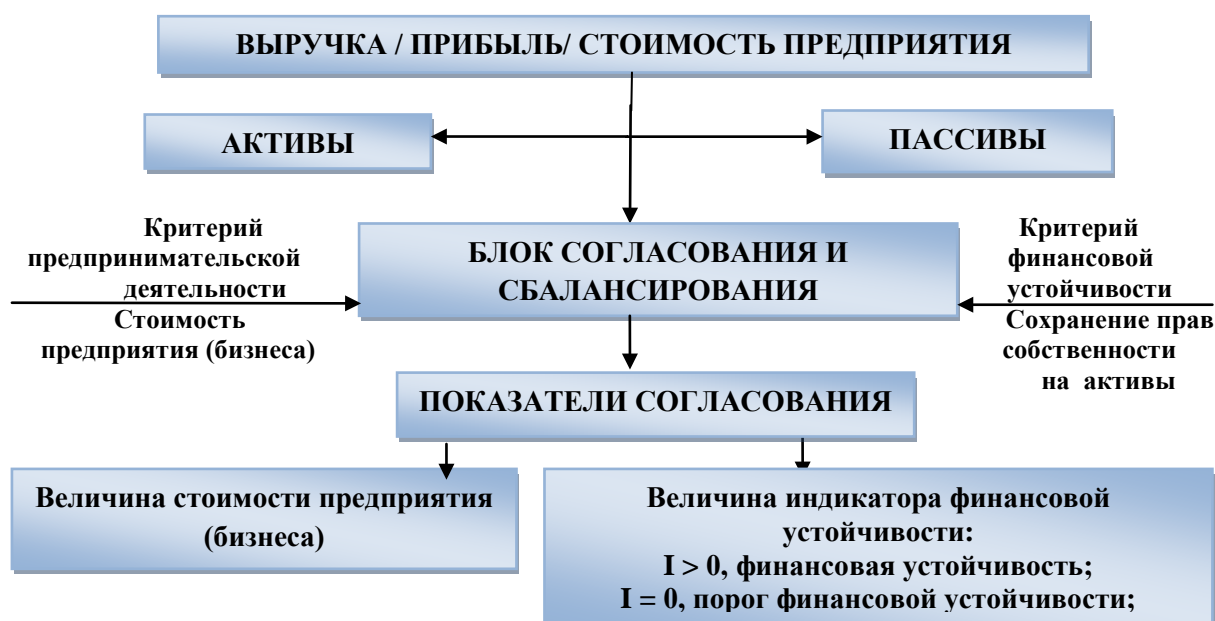


Рис. 1. Блок согласования и сбалансирования деятельности предприятия

Предприятие ОАО «А» имеет реальные возможности увеличения объема реализации продукции с 248-265 млн. руб. до 330-350 млн. руб. при обеспечении роста прибыли, стоимости и финансовой устойчивости предприятия. Изменение структуры только финансовых вложений в составе имущества предприятия в сторону сокращения высоколиквидной части долгосрочных финансовых вложений резко изменяет прогнозные показатели развития. Финансовое равновесие нарушено. Наблюдается отрицательная динамика показателей финансовой устойчивости предприятия.

Данные исследования позволяют финансовому менеджменту эффективно управлять развитием предприятия по шкале «стоимость – финансовая устойчивость», укрепить экономический потенциал предприятия в прогнозном периоде на основе обоснованного сочетания критерия финансовой устойчивости – сохранение собственниками прав собственности на созданное имущество и критерия предпринимательской деятельности – стоимость предприятия (бизнеса).

Список литературы

1. Зотков О.М. Управление развитием предприятия по шкале «прибыль – финансовая устойчивость» и прогнозирование финансово-экономических показателей предпринимательской деятельности. Proceedings of the V International Congress «Non-ferrous Metals and Minerals» - Krasnoyarsk: 2013. – 692p.
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА- М, 2012.- 208с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 560с.
4. Зотков О.М. Концептуальная модель управления развитием предприятия на основе формирования и реализации критерия финансовой устойчивости. Proceedings of the VI International Congress «Non-ferrous Metals and Minerals» - Krasnoyarsk: 2014. – 1310p.
5. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. - 400с.



УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ КОМПЛЕКСНОЙ СТАНДАРТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бережнова А.В.,

научный руководитель канд. техн. наук, доц. Масаев С.Н.

Сибирский федеральный университет

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Современные социально-экономические условия обострили кризис управления производством, а формирование новой конкурентной среды заставило руководителей промышленных предприятий вновь обратить внимание на эффективность и качество производимых товаров и услуг.

Качество продукции, охрана окружающей среды, безопасность труда взаимосвязаны и определяют в целом эффективность деятельности предприятия. Данные статистических ведомств свидетельствуют, что свыше 60% несоответствий продукции и несчастных случаев происходит по организационно-управленческим причинам. Анализ состояния работы в промышленности Красноярского края показывает, что мало уделяется внимания проблемам использования стандартизации в комплексном решении вопросов повышения качества продукции и эффективности производства. Отсутствует единый подход, системность в постановке и решении задач повышения эффективности производства. Разработка и применение стандартов организации носит случайный характер и недостаточно способствует совершенствованию организационно-экономических условий эффективного функционирования основного фундаментального звена нашей экономики - промышленного предприятия.

Принципиально возрастает роль и значение стандартизации как действенного рычага управления в решении таких узловых проблем развития народного хозяйства, как: повышение производительности труда; эффективное использование основных производственных фондов, трудовых, материальных, финансовых и топливно-энергетических ресурсов; ускорение научно-технического прогресса; совершенствование управления; повышение ответственности кадров, укрепление трудовой и производственной дисциплины и другие.[1]

Необходимость решения коренных проблем развития экономики привела к разработке и широкому использованию различных систем управления качеством труда и продукции. Но значительное повышение эффективности производства не может быть обеспечено какими-то отдельными, даже существенными мерами по совершенствованию методов и средств производства. В настоящее время созрела объективная необходимость осуществить научно-обоснованный системный подход к решению этой проблемы. Отличительной особенностью такого подхода является объединение пока еще разрозненных, а порой и случайных мероприятий, в единую систему целеустремленных, постоянно осуществляемых действий на всех стадиях планирования и управления промышленным предприятием. [2]

Разработка и внедрение системы повышения эффективности производства должна осуществляться на основе самого широкого системного подхода, суть которого состоит в комплексном, взаимосвязанном рассмотрении всех сторон и факторов эффективности производства, применении в ней всех тех методов и средств, которые обеспечат эффективное решение задач, возникающих на различных уровнях управления экономикой. Следовательно, для повышения качества продукции недостаточно установить стандарты на конечные параметры готовой продукции,



необходимо стандартизировать все объекты и процессы, которые влияют на качество готовой продукции. Это возможно при осуществлении комплексной стандартизации.

Деятельность по проведению комплексной стандартизации базируется на принципах системности, оптимальности и программного планирования. Эти принципы основаны на выявлении взаимосвязей между показателями качества изделия в целом, его составных частей, использованного сырья и материалов. При разработке комплексных стандартов рекомендуется начинать с тех компонентов и составных частей готовой продукции, которые не имеют самостоятельного эксплуатационного значения. Комплексная стандартизация предполагает регламентацию взаимосвязанных норм и требований к общетехническим и отраслевым комплексам нематериальных объектов стандартизации (системы документации, системы общетехнических норм, норм техники безопасности и т.п.), а также к элементам этих комплексов.

Развитие комплексной стандартизации позволит:

- устранить излишнее многообразие и разнотипность промышленной продукции;
- установить наиболее рациональные параметрические ряды и сортамент промышленной продукции;
- создать необходимую техническую базу для организации серийного и массового производства продукции на специализированных предприятиях;
- повысить общий уровень качества выпускаемой продукции и его отдельных показателей;
- ускорить внедрение новой техники.

Внедрение комплексной системы управления качеством продукции на отечественных предприятиях имело большой положительный опыт по повышению качества продукции. Именно такого рода системы являются тем инструментом, с помощью которого можно создать при широком использовании в управлении экономических методов эффективный механизм управления качеством продукции.

Основной источник получения экономического эффекта стандартизации - экономия, достигаемая в результате улучшения качества выпускаемой продукции в сфере ее эксплуатации или потребления. На стадии обращения (хранение, транспортирование) и реализации товаров народного потребления стандартизация способствует упорядочению перевозок, уменьшению запасов, сокращению их номенклатуры и повышению сохранности изделий. Так, внедрение прогрессивных стандартов на методы транспортирования ведет к упорядочению транспортных перевозок, изменению способов транспортирования, уменьшению потерь готовой продукции, повышению скорости перевозок грузов, вследствие чего ускоряется их доставка, а также уменьшается время нахождения товаров в пути.

При определении экономического эффекта стандартизации товаров народного потребления необходимо комплексно учитывать влияние покупательского спроса, повышение качества продукции, а также экономические последствия и результаты использования потребителем стандартизированной продукции.

Таким образом, становится ясно, что комплексная стандартизация обеспечивает единые требования к качеству продукции, сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, используемых в ее производстве, к методам подготовки и организации самого производства, применяемым технологическим процессам. [3]

Наиболее критическим фактором успеха является готовность высшего менеджмента всеми силами поощрять и поддерживать принятую политику качества. Программа улучшения качества, основанная на анализе затрат, не имеет никаких шансов стать успешной, если она не была начата на самом вершине организации. Именно высшее руководство должно стать мотором, способным распространить идеологию качества на всех уровнях предприятия. В наилучшем положении здесь, конечно, будут



компании, открытые для командной работы. Если стиль общения и коммуникаций, принятый в организации, поощряет персонал брать на себя ответственность за поиск и внедрение новых форм организации бизнеса, в успехе можно не сомневаться.

Список литературы

[1] С.Н. Масаев, М.Г. Доррер Методика комплексной оценки управленческих решений в производственных системах с применением корреляционной адаптометрии // Проблемы управления. – 2010. – с. 45-50.

[2] Концепция национальной политики России в области качества продукции и услуг [Электронный ресурс] // Управление корпоративной информацией. – 2011. – Режим доступа: <http://kmssoft.ru/LD/C005/102/20754>

[3] Стандартизация и управление качеством [Электронный ресурс] // Менеджмент качества. – 2009. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM/vsmkp.htm>



РАЗВИТИЕ РЫНКА АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ**Верхорубова Н.А.****научный руководитель канд. экон. наук Глоба С.Б.***Сибирский федеральный университет*

Стимулирование опережающего развития ипотеки в сочетании с ростом доходов населения при ограниченных объемах строительства нового жилья привело в последние годы к значительному росту рыночной стоимости жилья. В результате заметно снизился уровень доступности приобретения жилья в собственность, в первую очередь, для наиболее многочисленных групп населения с невысокими доходами. Стало очевидным, что решить проблему обеспечения населения доступным и качественным жильем только путем приобретения его гражданами в собственность невозможно и не рационально.

Для россиян, не имеющих возможность приобрести жилье в собственность с помощью ипотеки, альтернативой может стать доступное арендное жилье. Данная форма предоставления жилья может быть очень интересна, особенно тем, кто стоит в очереди, но смог найти хорошую работу и готов взять новую квартиру в аренду самостоятельно, не дожидаясь ее от властей [2].

Аренда – форма имущественного договора, при которой собственность передается во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату. Арендатор обязан своевременно вносить плату за пользование имуществом, т.е. арендную плату.

Аренда жилья является неотъемлемой частью функционирования рынка жилья. Целью развития арендного жилищного фонда в России является расширение форм удовлетворения жилищной потребности в целях повышения доступности жилья.

Государство ставит следующие задачи для достижения заданной цели:

- создать легальный рынок найма жилья;
- увеличить объемы жилищного строительства за счет реализации коммерческих программ строительства доходных домов;
- снять «остроту» проблемы очереди на жилье;
- создать условия для повышения миграционной активности населения;
- сформировать условия для эффективного управления многоквартирным домом одним собственником всех квартир.

Основная цель Правительства России с 2013 года - полностью заменить механизм обеспечения граждан жильем в режиме социального найма, который остался еще с советских времен, некоммерческой арендой. Главное отличие – жилье в некоммерческой аренде нельзя будет приватизировать, хотя в некоторых случаях власти могут решить его выкуп. Первые доходные дома сейчас строятся по всей России, стоимость найма в них планируется в 2-3 раза ниже рыночной ставки аренды. После внесения соответствующих изменений в законодательство РФ Фондом РЖС будет проанализирована необходимость внесения изменений в Федеральный закон №161-ФЗ в части дополнения механизмами содействия развитию рынка доступного жилья. Такими механизмами могут стать в том числе предоставление земельных участков фонда для строительства жилья эконом-класса специально созданным некоммерческим организациям для последующей передачи гражданам с некоммерческой наем и так далее.

Разработка механизмов для улучшения жилищных условий нуждающихся категорий граждан является одним из приоритетных направлений деятельности Минстроя России. Предусмотренные постановлением Правительства РФ от 5 мая 2014 г. № 404



механизмы по реализации программы «Жилье для российской семьи» и вводу в эксплуатацию к 2016 г. не менее 25 млн. кв. м жилья сейчас осуществляются в 64 субъектах Российской Федерации [3].

В апреле 2014 г. внесены изменения в ФЦП «Жилище» на 2011- 2015 гг., устанавливающие механизмы строительства жилья экономкласса категориям граждан, подлежащих обеспечению жильем в соответствии с федеральным законодательством, и Минстрой России определен в качестве основного заказчика – координатора программы вместо Минрегиона.

Вступивший в силу федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 217-ФЗ ввел новый институт найма жилых помещений жилищного фонда социального использования, которые могут предоставляться россиянам с уровнем дохода, не позволяющим им приобрести жилье за счет собственных или заемных средств, не относящимся в категории малоимущих (т.н. «средний класс»).

Минстрой России разработал и уже направил на согласование 5 проектов постановлений Правительства РФ в целях реализации данного закона, а также направил главам субъектов Российской Федерации перечень подлежащих принятию подзаконных актов, в т.ч. о порядке определения максимальной оплаты за найм.

Привлечение кредиторов в строительство социального жилья предполагается в т.ч. путем компенсации государством строительства объектов инженерной инфраструктуры, а также распространения облигаций Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Кроме того, готовится законопроект о компенсационных фондах, финансируемых саморегулируемыми организациями. Привлечение кредиторов также осуществляется Внешэкономбанком, который уже предоставил долгосрочный кредит на 40 млрд. руб.

Предоставление же жилья малоимущим и другим малообеспеченным категориям граждан в дальнейшем предполагается путем прямой государственной поддержки с возможностью оплаты необходимых посреднических услуг (в т.ч. риэлторских). Субсидируемая аренда является долгосрочным бюджетным обязательством и возможна по действующему законодательству, но поскольку в федеральном бюджете необходимых средств сейчас нет, основным инструментом остается льготная ипотека [4].

До 2020 года на развитие рынка арендного жилья и рынка некоммерческого жилищного фонда для граждан с невысоким уровнем дохода планируется направить 1,5 трлн рублей. Об этом сообщил заместитель министра регионального развития РФ Сергей Дарькин.

Источники финансирования еще предстоит определить. Строительство арендного жилья на территории всех субъектов начнется в 2014–2015 годах. Доля арендного фонда в общей площади ввода многоквартирных домов до конца 2015 года должна составить 7,4% (2,3 млн кв. м), до конца 2017 года — 8,8%, до конца 2020 года — 10%.

Замминистра подчеркнул, что арендное жилье необходимо строить не только за счет бюджетных средств, но и привлекать другие источники инвестиций.

Что касается Красноярского края, то в целях стимулирования развития рынка арендного жилья на территории края Красноярским краевым фондом жилищного строительства реализуется программа "Арендное жилье". Предоставление жилых помещений осуществляется на основании договора найма специализированного жилого помещения, заключаемого с администрацией муниципального образования. В 2013-2015 годах на реализацию этих задач запланировано 300 млн. рублей средств краевого бюджета. За период реализации программы планируется дополнительно ввести 8 326 кв. метров жилья, что позволит обеспечить жильем 150 работников бюджетной сферы.



В 2014 году продолжалась работа по исполнению Указа Президента № 600 от 07.05.2012 г, направленная на обеспечение граждан Красноярского края доступным и комфортным жильем [1].

Одним из основных направлений остается формирование и инфраструктурное обустройство земельных участков для строительства жилья экономического класса и ИЖС для многодетных семей.

Будут реализовываться пилотные проекты по строительству жилья экономического класса на основе механизмов, предусмотренных Федеральным Законом "О содействии развитию жилищного строительства", в рамках взаимодействия с Фондом РЖС, а также на основе механизмов государственно-частного партнерства.

Появление и развитие рынка арендного жилья зависит от решения всех проблем, которые сегодня актуальны для строительного комплекса. Если это удастся сделать, население России получит возможность существенно улучшить свои жилищные условия, а бизнес еще один весьма доходный и объемный сегмент рынка жилья.

Список литературы

1. Будущее арендного жилья в России: перспективы и препятствия <http://skn1.ru/news/budushchee-arendnogo-zhilya-v-rossii/>

2. О формировании рынка доступного арендного жилья <http://government.ru/orders/13429>

3. Путин призвал ускорить формирование рынка доступного арендного жилья <http://www.baltinfo.ru/2014/05/08/Putin-prizval-uskorit-formirovanie-rynka-dostupnogo-arendnogo-zhilya-424125>

4. Развитие рынка арендного жилья и доходные дома http://riarealty.ru/trend/rentmarket_development/



**ФОРМИРОВАНИЕ ДОСТУПНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ЛИЦ
С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО
(МУНИЦИПАЛЬНО) – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Власова Д.Е.

научный руководитель канд. экон. наук, доц. Лихтер А. В.

Сибирский федеральный университет

Инвалидность как социальный феномен не может избежать ни одно общество. Каждое государство, как гарант социального благополучия граждан, в силу своей экономики, социальной политики берет на себя обязательства по поддержке людей с ограниченными возможностями. По данным Министерства труда и социальной защиты (Минтруд), на сегодняшний день инвалиды составляют почти 10% от населения России (12,9 млн человек). Это примерно соответствует доле инвалидов в общей численности населения стран Европы и Северной Америки.

Доступная среда - это обычная среда, дооборудованная с учетом потребностей, возникающих в связи с инвалидностью, и позволяющая людям с особыми потребностями вести независимый образ жизни.

Несмотря на предпринимаемые меры, сопровождающиеся значительными, ежегодно возрастающими объемами финансирования из бюджетов всех уровней, остается нерешенной важнейшая социальная задача - создание равных возможностей для инвалидов во всех сферах жизни общества путем обеспечения доступности физического, социального, экономического и культурного окружения, здравоохранения и образования, информации и связи. Большое значение имеет создание необходимых условий для безбарьерной среды, дружелюбной окружающей среды, благодаря которым возможно наиболее полное развитие способностей и максимальная интеграция инвалидов в общество. Критерием оценки такой политики является доступность для инвалида физической среды, включая жилье, транспорт, образование, работу и культуру, а также доступность информации и каналов коммуникации.

Актуальность решения проблемы формирования доступной среды лиц с ограниченными возможностями в крае обусловлена ее масштабностью (около 8 % населения являются инвалидами), сложной демографической ситуацией, интеграционными процессами на микро- и макроуровнях. В Красноярском крае по состоянию на 01.01.2015 проживает 52,4 тыс. инвалидов, из которых 7,1 тысячи детей-инвалидов. На данный момент проблема недоступности различных мест для инвалидов является одной из самых важных.

Достоверной статистики по вопросу доступности общественных учреждений в российских городах для инвалидов пока еще немного. Так, доступность может определяться по-разному для разных категорий инвалидов. Часто статистика считает доступным здание, оборудованное пандусом на входе, а то, что инвалид не может добраться до большинства его помещений, например, из-за отсутствия лифта, не принимается во внимание. Не всегда учитывается аудио- и видеодублирование информации для инвалидов. В целом можно сказать, что доступность для инвалидов объектов и услуг в нашей стране все еще остается на уровне, который значительно ниже ожиданий самих инвалидов.

По данным Минтруда, в целом по России доля общественных автобусов, троллейбусов и трамваев, оборудованных для перевозки маломобильных групп населения, составила лишь 4,8%. Министерство транспорта (Минтранс) РФ планирует к 2016г.



увеличить эту долю до 11,7%. Если говорить о гостиницах, приспособленных для инвалидов всех категорий, то таких в России пока немного, однако наблюдается положительная динамика, отметили в Минтруде. Больше готовы к пребыванию инвалидов санатории и пансионаты, но появляются и соответствующие гостиницы, правда, в основном в больших городах, например таких, как Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург и Сочи.

В настоящее время в Красноярском крае выделены приоритетные объекты и направления. На 2015 год запланировано адаптирование (создание безбарьерной среды) 100 объектов на территории 36 муниципальных образований. Там, где объекты пока не оборудованы, услуги инвалидам предоставляются на дому.

По статистике, в Красноярском крае из 245 государственных учреждений социального обслуживания, образования, занятости населения, здравоохранения, физической культуры и спорта только 52 имеют уличные пандусы, 51 – пандусы внутри здания, 18 оборудованы лифтами. Доступность транспортных средств составляет 11,6 %. Доступ в муниципальные учреждения социального обслуживания составляет 58,7 %, в муниципальные учреждения образования – 2,9 %, в муниципальные учреждения культуры – 11,2 %. Данные числа выглядят удручающе, потому что, по сути, почти все учреждения для инвалидов закрыты. По результатам мониторинга, который проводился среди инвалидов, самыми недоступными для инвалидов оказались жилые дома и пешеходные пути.

Отмечена грамотная работа специалистов УСЗН Идринского, Иланского, Ачинского районов, эффективность использования имеющихся у них ресурсов, тесное взаимодействие с прокуратурой по решению проблем доступности; результативность действия межведомственного совета по реабилитации инвалидов в Шушенском районе и финансовая поддержка администрации района.

Имеются и отрицательные стороны. Так, в городе Минусинске транспорт для инвалидов недоступен. По словам помощника министра социальной политики Красноярского края Ольги Можновой, данную проблему можно будет решить, закупив спецтранспорт для организации социального такси, не ранее 2016 года.

Существуют проблемы с перепланировкой давно построенных зданий и сооружений в крае, с оборудованием пешеходных путей, в связи с тесными застройками.

В Красноярске представлена карта доступности объектов социальной инфраструктуры для маломобильных групп населения. Как сообщили в краевом правительстве, всего в рамках проекта “Карта доступности для маломобильных групп населения” было обследовано 310 объектов социальной инфраструктуры. В том числе, министерства края, администрации города и районов, суды, больницы, поликлиники, травмпункты, общества инвалидов, почтовые отделения, центры социальной защиты, пенсионные фонды, аптеки и др. На первоначальном этапе оценивались доступность входа в здание и удобность маршрута от остановок общественного транспорта до объекта.

Молодежное правительство дублеров края совместно с региональным отделением Всероссийского общества инвалидов определило критерии экспертизы социальных объектов. В числе таких критериев – обязательное наличие пандуса при перепаде горизонтальных поверхностей (лестниц, высоких ступенек) более чем на 4 см, ширина дверного проема не уже 90 см, отсутствие высоких порогов. Также угол наклона пандуса должен составлять не более 10%, а высота порога входной двери – не более 2,5 см. Беспрепятственный доступ от остановки общественного транспорта до объекта подразумевает также наличие широкого тротуара с ровным покрытием на пути движения, пешеходных переходов с зеброй, светофором, пандусом и лифтом при необходимости.



Промежуточные итоги проекта показали, что из общего количества обследованных учреждений (310 объектов) в целом для маломобильных людей оказались чуть более 20%. Полностью соблюдены требования не более чем в 10% зданий. При этом было выявлено большое количество нарушений уже построенных приспособлений, предназначенных для людей с особыми потребностями (отсутствие съездов/заездов на тротуары, парковок для инвалидов и др.). В ближайшее время начнется работа над обследованием социальных учреждений в других городах края – Канске, Ачинске, Железногорске, Дивногорске.

Согласно «Стандартным правилам обеспечения равных возможностей для инвалидов», принятым резолюцией 48/96 Генеральной Ассамблеи ООН от 20 декабря 1993 года, «государствам следует а) осуществлять программы действий, с тем, чтобы сделать материальное окружение доступным для инвалидов; и б) принимать меры для обеспечения им доступа к информации и коммуникациям».

В 2008 году Российская Федерация подписала Конвенцию ООН «О правах инвалидов» (далее - Конвенция). Принятие Конвенции стало историческим шагом в направлении содействия обеспечению прав инвалидов на международном договорном уровне. Подписание Конвенции Российской Федерацией фактически утвердило принципы, на которых должна строиться политика государства в отношении инвалидов. Для Российской Федерации подписание Конвенции является показателем готовности страны к соблюдению международных стандартов экономических, социальных, юридических и других прав инвалидов.

В настоящее время в России реализуется государственная программа "Доступная среда" на 2011-2015гг., одной из целей которой является формирование к 2016г. условий для беспрепятственного доступа к наиболее значимым для инвалидов объектам и услугам в сферах здравоохранения, культуры, транспорта, информации и связи, образования, социальной защиты, спорта и физической культуры, жилого фонда. В рамках программы реализуется пилотный проект с участием Республики Татарстан, Тверской и Саратовской областей по отработке формирования доступной среды для инвалидов.

Также, при участии Минтруда осуществляется подготовка законопроекта, направленного на внесение изменений в Воздушный кодекс РФ, которыми предусматривается обеспечить условия доступности для инвалидов услуг, предоставляемых в аэропортах и на борту воздушных судов.

В большинстве регионов России уже существуют законы и распоряжения местных органов власти, в качестве примера можно рассмотреть закон «Об обеспечении беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной, транспортной и инженерной инфраструктур г. Москвы» (17 января 2001 г. №3) который определяет, какие объекты должны быть доступными для инвалидов:

- жилые здания государственного, муниципального и ведомственного жилищного фонда;
- административные здания и сооружения;
- объекты культуры и культурно-зрелищные сооружения (театры, библиотеки, музеи, храмы);
- объекты и учреждения образования и науки, здравоохранения и социальной защиты населения;
- объекты торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, финансово-банковские учреждения;
- гостиницы, отели, иные места временного проживания;



- физкультурно-оздоровительные, спортивные здания и сооружения, места отдыха, парки, сады, лесопарки, пляжи и находящиеся на их территории объекты и сооружения оздоровительного назначения, аллеи и пешеходные дорожки;
- объекты и сооружения транспортного обслуживания населения, связи и информации: железнодорожные вокзалы, автовокзалы, аэропорты, другие объекты автомобильного, железнодорожного, водного и воздушного транспорта;
- станции и остановки всех видов городского и пригородного транспорта;
- почтово-телеграфные и другие здания и сооружения связи и информации;
- производственные объекты, объекты малого бизнеса и другие места приложения труда;
- тротуары, переходы улиц, дорог и магистралей;
- прилегающие к вышеперечисленным зданиям и сооружениям территории и площади.

Положительными примерами обеспечения доступности зданий для инвалидов (по данным Минтруда) могут служить Татарстан, Москва и Тюменская область.

Говоря о ситуации с вовлеченностью инвалидов в общественную жизнь за рубежом, стоит отметить Великобританию. В этой стране, наверное, не встретишь ни одного музея, где нет подъемных механизмов и других технических средств, разработанных специально для людей с ограниченными возможностями, а в некоторых из них посетителям предлагают свои собственные инвалидные коляски. О том, что все британские городские автобусы оснащены пандусами, с помощью которых инвалиды легко поднимаются в салон, не стоит даже и говорить. Предусмотрительные британцы подумали и о специальных туалетах для инвалидов, которые есть в каждом крупном супермаркете и во всех общественных местах.

В других развитых странах уровень помощи людям с ограниченными возможностями также очень высок. В Германии ни одному автомобилисту не придется в голову занять место на парковке, предназначенное для инвалида. В Испании в метро помимо эскалаторов действуют лифты для спуска и подъема граждан, которым трудно ходить. Цифры на кнопках таких лифтов продублированы на азбуке Брайля для слабовидящих. Российским инвалидам о такой заботе остается только мечтать.

Так в чем же заключается основная проблема формирования доступной среды для инвалидов?

Социальная сфера России испытывает значительные потребности в финансовых ресурсах, внедрении современных методов управления, передовых технологиях оказания услуг и обслуживания. Бюджетные и внебюджетные средства, ресурсы целевого финансирования не позволяют полностью удовлетворять эти потребности, поэтому становится необходимым прямое привлечение компетенций и инвестиций частного сектора. Не менее остро стоит проблема нехватки управленческих компетенций на всех уровнях опыта использования инвестиционных схем в социальной сфере. В условиях современной экономики для решения данной проблемы необходимо привлекать не только государственные структуры, но также привлекать частные предприятия. На данный момент отсутствуют механизмы муниципально-частного партнерства как в социальной, так и в строительной сфере.

Муниципально-частное партнерство (МЧП) представляет собой совокупность договоров, соглашений или контрактов по совместному использованию материальных и нематериальных ресурсов общества (местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктур) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.).



В мировой практике для развития социальной инфраструктуры модели ГЧП используются уже много лет. К строительству и управлению больницами, школами и даже тюрьмами частный сектор начали привлекать после успешной модернизации фундаментальных отраслей – транспорта, энергетики.

Поэтому основным способом решения проблемы формирования доступной среды для лиц с ограниченными возможностями является формирование механизмов государственно (муниципально) - частного партнерства

Список использованных источников

1. Доступна ли среда для инвалидов в Красноярском крае?» Режим доступа: <http://www.centrosib.info/2014/10/22/dostupna-li-sreda-dlya-invalidov-v-krasnoyarskom-krae/>
2. «Недоступная для инвалидов среда». Режим доступа: <http://doorinworld.ru/stati/807-nedostupnaya-dlya-invalidov-sreda>
3. ГБ МСЭ по Красноярскому краю. Основные показатели инвалидности по Красноярскому краю <http://mse24.ru/about/stat/2011.php>
4. Целевая программа «Доступная среда» для инвалидов.



**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ
АССОРТИМЕНТНОЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБОСНОВАНИИ
АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Власова А.Н.

научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Костяшкина О.Г.

Сибирский федеральный университет

Кризис - это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Обще признано, что индикатором надвигающегося кризиса для любого хозяйствующего субъекта является его платежеспособность.

Любая хозяйственная деятельность направлена на производство товаров, а процесс их обращения (купля-продажа) является единственным механизмом «добычи» денег в условиях ограниченности ресурсов, необходимых для производства товаров, аккумуляция которых осуществляется на расчетном счете в банке. Следовательно, без выстраивания ассортиментной стратегии антикризисное управление невозможно и тем более неэффективно.

Платежеспособность (платежный оборот) – главное условие функционирования любого хозяйствующего субъекта, складывается из многочисленных взаимосвязанных и перекрещивающихся в производственном процессе движений денег, он подчинен закономерностям процесса производства, способствуя его нормальному течению и ускоряя его. Платежный оборот возникает с каждым новым кругооборотом средств.

Финансовую *несостоятельность* организации можно определить как хроническую ее *неплатежеспособность*, это неизбежное явление, которое присутствует в экономике любой страны с рыночной ориентацией связанное с наличием кассовых разрывов и скоростью движения денежных средств через банковскую систему страны.

Чтобы противостоять кризисным ситуациям, необходимо строить системы управления платежным оборотом в режиме быстрого реагирования. Выбор предприятием системы управления платежным оборотом полностью зависит от нестабильности окружающей среды и от задач, вытекающих из этого.

Опасность кризиса существует всегда, так как экономика является «очень сложной вероятностной динамической системой, поведение элементов которой точно и подробно описать нельзя в силу того, что их поведение всегда остается неопределенным»¹. Поэтому очень важно знать признаки наступления кризисных ситуаций и оценивать возможности их разрешения.

Следует различать управление организацией в условиях потенциально возможного и наступившего кризиса. В первом случае должна быть создана система превентивного управления, позволяющая своевременно обнаруживать сигналы о формировании внутренних и внешних факторов и процессов, способных вызвать кризис, предвидеть его наступление. Такая система базируется на результатах прогнозирования внешней и внутренней экономической конъюнктуры, разработке на этой основе долгосрочных и среднесрочных планов и активном встречном управлении, обеспечивающем своевременное погашение потенциально возможных негативных тенденций. Система превентивного управления должна опережать и предотвращать неплатежеспособность организации, обеспечивать устойчивое развитие на траектории экономического роста.

¹ Бир Ст. Кибернетика и управление производством. – М.: Наука, 1965. –с. 34.



Руководителям необходимо разрабатывать стратегии, чтобы знать, как следует управлять бизнесом компании, а также, потому что стратегии помогут им сделать обоснованный и учитывающий многочисленные факторы выбор среди альтернативных направлений действий. Стратегия, которую решило использовать руководство, указывает на то, что из всех направлений, имеющихся в распоряжении предприятия, и возможных действий, решено следовать в выбранном направлении и вести бизнес таким образом. Не обладая стратегией, руководитель не имеет продуманного курса движения и программы действий для достижения желаемых результатов.

Ассортиментная политика является одним из главных элементов конкурентной стратегии предприятия. Вопрос о расширении или сужении ассортимента производимой продукции может иметь разные решения в зависимости от единого комплекса определенных условий: отрасль, товарная группа, масштабы предприятия и прочие конъюнктурные детали. Тем не менее, общие правила и зависимости могут и должны быть установлены и сформулированы на базе анализа состояния и развития имеющихся сегментов рынка и финансовых изменений внутри фирмы.

Ассортиментная политика предприятия – система мер стратегического характера, направленная на формирование конкурентоспособной модели, обеспечивающей устойчивые позиции предприятия на рынке и получение необходимого дохода, обеспечивающего достаточный уровень платежеспособности бизнеса в динамическом режиме «точно и в срок».

Эта политика является центральным элементом коммерческой стратегии предприятия на рынке. Главной ее целью в современных условиях хозяйствования является определение набора товаров, наиболее предпочтительных для обслуживаемого сегмента рынка, определения условий безубыточной деятельности фирмы, управления платежным оборотом в целях оптимизации ассортиментной программы и прогнозирования собственных вложений в развитие бизнеса.

От правильности этого выбора зависят не только дальнейшие возможности предприятия в достижении коммерческой цели, но и его пребывание на рынке, отмеченном высоким уровнем конкуренции. Разработка системы развития предприятия в современных условиях требует научно обоснованной концепции, которая определяет основы и принципы функционирования и развития предприятия в условиях рынка. Этой концепцией чаще всего бывает оптимизация ассортиментной программы хозяйствующего субъекта.

Таким образом, в основе формирования ассортимента товаров должен стоять принцип управления доходностью от реализации определенных видов продукции. Такая теория дает возможность, во-первых, своевременно выявлять «неблагополучные» товары, во-вторых, оперативно реагировать на конъюнктурные колебания рынка, обходя стороной нежелательные симптомы убыточности путем адекватного воздействия на «болевые точки» процесса реализации товаров.

Управление ассортиментом - это прежде всего правильный выбор: какие наименования производить, в каком объеме и по какой цене их продавать. Ответив правильно на все три вопроса, мы можем существенно повысить эффективность нашей деятельности.

Три наиболее важных финансовых показателя по значениям, которых можно выявить «слабые» и «сильные» стороны каждого из составляющих ассортиментной программы любого предприятия: выручка от реализации, прибыль и поток денежных средств. Совокупность значений этих показателей и тенденций их измерения характеризует эффективность работы предприятия и его основные проблемы. Работа по формированию ассортимента должна осуществляться по следующей схеме.



Во-первых, непосредственно на предприятии-изготовителе необходимо рассчитать, какие виды продукции дают прибыль, сопоставив для этого производственные расходы по каждому виду и сорту изделий с их отпускной ценой.

Во-вторых, необходимо рассмотреть оборачиваемость продукции, так как чем быстрее реализуются изделия, тем больше можно получить прибыли за один и тот же отрезок времени.

Каждый раз при составлении бюджета продаж у большинства компаний возникает вопрос, каким должен быть ассортимент реализуемой продукции. Ответ на него, как правило, ищут по историческому принципу: в бюджет предыдущего периода вносятся поправки в соответствии с прогнозами будущих продаж и с уже поступившими заказами. Таким образом, учитывается сложившийся на рынке спрос, а также выявленные тенденции.

Задача управления ассортиментом лежит на стыке экономического и маркетингового анализа. Маркетинговый анализ позволяет понять, насколько та или иная позиция перспективна с точки зрения рынка, какой спрос на нее ожидается, растет он или падает. Экономический анализ позволяет оценить, насколько та или иная позиция выгодна самой компании. При сопоставлении данных двух анализов мы и получаем оптимальный ассортимент - и выгодный, и востребованный рынком.

Необходимо так сбалансировать ассортимент, чтобы предприятие не несло лишних производственных затрат, а потребитель остался доволен предложенной ему продукцией. К такому оптимальному результату, по нашему мнению, может привести следующая методика анализа и управления ассортиментной программой. Так как основной целью такого управления является насыщение предприятия таким количеством денег, которое было бы достаточно для многочисленных взаимосвязанных и перекрещивающихся в производственном процессе движений денег, вызванных закономерностями процесса производства в каждом новом кругообороте средств. Чтобы хозяйствующий субъект мог отвечать по своим обязательствам в каждый конкретный момент времени, т. е. быть платежеспособным.

Таким образом, любой из элементов ассортимента имеет количественную и качественную определенность:

- количественная определенность – это показатель, объективно сводящий все разнообразие производимой продукции к их скрытому единству – уровню приносимого дохода;
- качественная определенность – является системообразующим фактором управления деятельностью организации, поскольку не только констатирует эффективность деятельности предприятия в целом, но и обладает способностью выявлять проблемные и перспективные направления деятельности, позволяет вскрыть внутренние противоречия, оптимизировать доходы и риски, своевременно преодолевать внешние негативные воздействия.

Сформулируем *основные принципы* оптимизации ассортимента для увеличения чистого денежного потока, которые состоят в следующем.

Сокращению подлежат позиции с отрицательной рентабельностью и:

- низким вкладом на покрытие и низким или падающим спросом;
- высоким вкладом на покрытие и низким спросом, не позволяющим повысить объем реализации хотя бы до уровня точки безубыточности;
- высоким уровнем операционного рычага.

Плановые объемы реализации следует *увеличить* для позиций имеющих:



- отрицательную рентабельность, высокий вклад на покрытие и устойчивый или растущий спрос (а также колеблющийся спрос) - не ниже чем до уровня точки безубыточности;

- положительную рентабельность, высокий вклад на покрытие, высокий уровень операционного рычага - до максимально возможного уровня, определяемого спросом.

Увеличение цены актуально для позиций имеющих: отрицательную рентабельность, невысокий вклад на покрытие и растущий спрос - до достижения минимального положительного уровня рентабельности; невысокий вклад на покрытие и неэластичный спрос по цене (при неэластичном спросе повышение цены увеличивает выручку от реализации).

Снижение цены следует провести для позиций, имеющих: положительную рентабельность; высокий запас финансовой прочности и снижающийся спрос при наличии устойчивой эластичности спроса по цене (при эластичном спросе снижение цены увеличивает выручку от реализации).

Важно отметить, что данная методика позволит построить систему управления ассортиментом в режиме быстрого реагирования и противостоять угрозе потери платежеспособности, а значит и кризису.



К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ВЫСТРАИВАНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ С БАНКОМ

Власова А.Н.

научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Костяшкина О.Г.

*Институт управления бизнес-процессами и экономики
Сибирский федеральный университет*

Строительство как вид экономической деятельности представляет собой огромное поле деятельности для развития предпринимательства. В Красноярском крае в этой сфере действуют более 4 500 коммерческих организаций, причем свыше 80% из них – это малые предприятия¹. Чтобы закрепиться в своей нише и развивать бизнес, собственникам этих организаций – предпринимателям – приходится непрерывно решать всевозможные ситуационные и производственные задачи. По сути, это проблемы, неважно большие или малые, и их решение требует наличия теснейшего контакта с банком.

Движение денег проходит через банковскую систему, так как в соответствии с действующим законодательством все хозяйствующие субъекты обязаны проводить расчеты и осуществлять платежи только через расчетный счет в банке, где определяется их количество у каждого из собственников. Доступ к собственным деньгам, находящимся на расчетном счете в банке предприниматель осуществляет через специальный набор команд, который разрабатывается ЦБ РФ и является единым для всех хозяйствующих субъектов страны, т.е. единый «язык» общения банков со своими клиентами. Любая хозяйственная деятельность направлена на производство товаров, а процесс их обращения (купля-продажа) является единственным механизмом «добычи» денег в условиях ограниченности ресурсов, необходимых для производства товаров, аккумуляция которых осуществляется на расчетном счете в банке. Следовательно, без выстраивания партнерских отношений с банком функционирование предприятия невозможно.

Ценность банка для его клиентов, которая лежит в основе механизма создания стоимости в банке, определяется ценностью предлагаемых им продуктов (т.е. тем, насколько эффективно они удовлетворяют потребности клиентов банка). С точки зрения корпоративного клиента продукты и услуги банка являются частью подсистемы финансового обеспечения бизнеса клиента, функционирующего на условиях аутсорсинга (поскольку предоставляются «внешним поставщиком»). Поэтому компания-клиент банка объективно заинтересована в структурировании с ним своих взаимоотношений на следующих принципах:

- выбор «ключевого финансового партнера» - стратегического банка, который либо сам предоставляет ей все необходимые банковские услуги, либо выступает в качестве генерального подрядчика на тех проектах, которые сам выполнить не в силах (например, предоставление синдицированного кредита, выпуск облигаций и т.д.);
- заключение долгосрочного соглашения о стратегическом партнерстве между банком и компанией-клиентом. При этом компания-клиент постоянно осуществляет мониторинг банковского рынка и бенчмаркинг эффективности стратегического финансового партнера (сравнение с наилучшими отраслевыми показателями) с тем, чтобы гарантировать максимальную эффективность продуктов и услуг, предоставляемых ей стратегическим партнером – банком;

¹ Сарченко В.И., Староватов Г.Ф. Общие основы и практика малого и среднего предпринимательства в градостроительстве: учеб.пособие. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – с.139.



– максимальная интеграция бизнес-процессов банка и компании-клиента с целью предоставления продуктов и услуг «точно в срок» (т.е. в том объеме, в то время и на тех условиях, которые являются оптимальными для обеспечения максимальной эффективности деятельности компании-клиента)².

При этом управление портфелем клиентов включает две составляющие – финансовое управление взаимоотношениями с клиентами (собственно обеспечение максимизации стоимости, создаваемой портфелем клиентов) и операционное управление взаимоотношениями с клиентами (интеграция бизнес-процессов банка и его клиентов).

На каждом рынке (в том числе и на рынке банковских услуг) с течением времени происходит концентрация предлагаемых продуктов в руках нескольких крупных игроков. Региональные банки (в силу недостаточной ресурсной базы, ограниченной величиной собственного капитала) не могут относить себя к категории крупных банков. Поэтому для них основная проблема состоит в том, чтобы удержать уже имеющихся клиентов. В конкурентной борьбе «за клиента» преимущество оказывается на стороне того банка, у которого более эффективная система управления портфелем продуктов (включая как отдельные продукты, так и синергетику между продуктами³).

Очевидно, что при выборе банка-партнера важнейшими критериями являются его надежность, репутация и качество банковских продуктов. Немаловажную роль играют и личные взаимоотношения между руководителями компании-клиента и банка, а также личные и профессиональные качества владельцев и высшего руководства банка, основанные на психологических факторах («эффекте» постоянного, а не временного присутствия на региональном финансовом рынке). Но в современных условиях при стремлении рынка к олигополии на первый план выступают не просто банковские продукты, а качественные банковские бренды⁴.

Наличие сильного и «раскрученного» банковского бренда возможно лишь при интеграции бизнес-процессов банка с бизнес-процессами корпоративных клиентов, а последнее становится реальным только при качественном информационном обеспечении, которое должно быть получено с помощью управленческого учета.

Недоступность достоверной информации, неадекватное отражение реального финансового состояния предприятия в бухгалтерской и финансовой отчетности, экономическое положение предприятий строительной отрасли, монополизм, присутствие некоторых теневых схем способствовали тому, что банки вынуждены были отнести строительную сферы в зону повышенного риска, тем самым усложнили процесс одобрения кредитования предприятий, относящихся к строительной отрасли.

Данное положение однозначно отрицательно повлияло на привлекательность отрасли с целью финансирования, в том числе и иностранными инвесторами, большая часть банков с великим нежеланием сотрудничают с застройщиками.

Кредитование банками строительства, согласно исследованиям, сдерживается следующими ключевыми моментами:

- значительный уровень рисков кредитов на строительство;
- высокие риски, связанные прежде всего с получением разрешений на процесс строительства и ввод построенных объектов в эксплуатацию;
- отсутствие долгосрочной аренды либо прав собственности на земельный участок и застройщиков, что собственно могло бы служить обеспечением по кредиту;

² Костяшкина О.Г. Эффективная деятельность кредитных организаций – как фактор системной устойчивости банковского сектора /Пессель М.А., Костяшкина О.Г. // Финансы и кредит, 2009. - № 17. – с. 32.

³ См.: Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М.: Наука, 1997. – 285 с.; Кемпелл Э. Стратегический синергизм. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.

⁴ См.: Theodore R. Gamble. Brand Extensional. - Plotting Marketing Strategy.: N. Y. ed. Lee Adler, Simon and Schuster, 1997. – С. 170-171; Нэпп Д. Политика бренда. – СПб.: Весь, 2003.- 384 с.



- невысокая ликвидность объектов незавершенного строительства;
- непрозрачность финансово-хозяйственной деятельности строительных компаний.

Далее более подробно рассмотрим проблемы, способствующие торможению процессам кредитования строительства.

1. Значительный уровень рисков кредитов на строительство. Необходимо отметить что риски, относящиеся к инвестированию и кредитованию строительства в Российской Федерации на сегодняшний день значительно выше тех, которые связаны с вложением средств посредством сходных финансовых инструментов (розничное и ипотечное кредитования, также вложение капитала в уже готовые объекты недвижимости и пр.), следовательно, в большей части банки примут решение отказаться от проектов со значительными рисками в сторону менее доходных, но более надежных.

2. Высокие риски, связанные, прежде всего с получением разрешений на процесс строительства и ввод построенных объектов в эксплуатацию. Заинтересованность в том или ином определенном источнике финансирования формируется на основе стоимости привлеченного капитала, степенью его доступности, варьированием графика предоставления и целыми рядом иных требований. Застройщик, проводя планирование и организацию процесса строительства, в первую очередь ориентируется на равномерность поступлений средств. Но как показывает практика, спрогнозировать удастся в редких случаях. Также строительные компании к основной проблеме, тормозящей взаимоотношения банков и застройщиков, относят несовершенство процессов согласования и экспертизы при реализации проектов. Непредсказуемость вышеупомянутых процедур приводит к вынужденному затягиванию сроков строительства, что, несомненно, несет негативное действие на проекты, привлекающие заемные средства ввиду того, что за увеличением сроков следует возрастание себестоимости квадратного метра, ведь кредитор вынужден использовать заемные средства дольше обозначенного ранее срока. В итоге при реализации проекта, объект, при строительстве которого были задействованы средства банков, оказывается неликвидным по сравнению с возведенным на средства долевых инвесторов, цена которого заметно ниже.

3. Отсутствие долгосрочной аренды либо прав собственности на земельный участок и застройщиков, что собственно могло бы служить обеспечением по кредиту. Приобретение земельных участков на сегодняшний момент строительными компаниями оказывается весьма невыгодным мероприятием ввиду некоторых причин. Во-первых, процедура оформления участка в собственность значительное количество времени на различного рода согласования, во-вторых, существенных единовременных затрат на начальных периодах, когда в большинстве случаев застройщик располагает лишь собственными средствами. Застройщики, располагающие достаточным для получение кредита количеством активов находятся в лучшем положении. Также к основополагающим противодействующим факторам следует отнести боязнь муниципалитета утратить своеобразные прямые рычаги воздействия на владельцев земельных участков. Что в свою очередь приводит к принужденной практике аренды земельных участков.

4. Невысокая ликвидность объектов незавершенного строительства. Единый объект недвижимости, совокупность земельного участка и вновь возводимого объекта на нем, в практике зарубежных стран свободно могут приняты банками как основополагающее обеспечение кредита. В Российской Федерации до сих пор присутствует «разорванность» прав на земельные участки и размещенной на них недвижимости, вдобавок следует отметить «загвоздку» с залогом земли. Следовательно, при наличии де-юре возможности использования в роли залога объекта в стадии строительства, использование данной возможности де-факто связана со значительными затруднениями. Существенное снижение ликвидности объекта незавершенного строительства происходит по



причине сложности и затянутости реализации и реоформления прав на залог. Следует отметить, что правовая система Российской Федерации многозначно дает понятие определению права на залог на постоянно меняющийся при строительстве объект, в данном аспекте необходима наработанность правовой практики.

5. Непрозрачность финансово-хозяйственной деятельности строительных компаний. В связи с наличием некоторых характерных причин предприятиях строительной отрасли присущ низкий уровень прозрачности финансовых потоков. Основные факторы данного явления – высокая монополизация рынка, тесное взаимодействие административных структур публичной власти и имеющих значительный вес на строительном рынке корпораций, распределение земельных участков администрацией. Следует отметить, что факт отсутствия конкуренции способствует некачественной подготовке бизнес-планов и разработке технологий организации проектов строительства, а также не содействует плодотворному развитию отрасли.

Следовательно, главным условием нахождения компромисса интересов и налаживания партнерских отношений строительной компании и банка является, по нашему мнению, предоставление в банк репрезентативной реальной информацией о сроках и суммах денежных потоков (притоков и оттоков денег). Поэтому, система взаимоотношений компании и банка, должна базироваться на управленческом учете. Он предполагает формирование внутренних (разработанных компанией самостоятельно и являющихся ее интеллектуальной собственностью) отчетов о движении денежных средств (Cash Flow) с последующей перекрестной проверкой с использованием метода Cross Checking для целей периодической оценки финансовых ресурсов и выбора перспективной политики использования строительной организацией средств банка «точно в срок». Это позволит усовершенствовать качество распоряжения ресурсами на расчетном счете и обеспечивать контроль посредством количественного сопоставления результатов в соответствии миссией предприятия и миссией банка, а также оказывать помощь в принятии управленческих решений при планировании посредством обеспечения количественной информацией для оценки альтернативных направлений деятельности.

Мы считаем, что построенная по такому принципу система взаимоотношений строительной компании и банка-партнера позволит осуществлять более эффективную реализацию внутренних бизнес-процессов банка, а также более эффективную интеграцию бизнес-процессов банка с бизнес-процессами корпоративных клиентов.

Список использованных источников

1. Сарченко В.И., Староватов Г.Ф. Общие основы и практика малого и среднего предпринимательства в градостроительстве: учеб.пособие. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – с.139.
2. Костяшкина О.Г. Эффективная деятельность кредитных организаций – как фактор системной устойчивости банковского сектора /Пессель М.А., Костяшкина О.Г. // Финансы и кредит, 2009. - № 17. – с. 32.



УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Гердт А.В.

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Костяшкина О.Г.

*Институт управления бизнес-процессами и экономики
Сибирский федеральный университет*

Комплексное управление рисками на предприятиях строительного комплекса при их надлежащей организации и эффективности позволяют ей учитывать риски при принятии управленческих решений и осуществлении производственной деятельности, успешно преодолевать системные кризисы, минимизировать связанные с ними потери. В этой связи в каждой организации, безусловно, встают вопросы по созданию механизмов управления риском. Эти механизмы должны позволять оценить, какие риски и в каком объеме может принять на себя строительная фирма, определить, оправдывает ли ожидаемая доходность соответствующий риск. Методом реализации данной задачи является разработка систем управления рисками, которые должны позволять руководству предприятия выявить, локализовать, измерить и проконтролировать тот или иной вид риска и тем самым минимизировать его влияние. «От того как управление ответит на поставленный вопрос, зависит курс действий, который оно выберет»¹.

В общенаучном плане управление риском целесообразно рассматривать в системе отношений между субъектами и объектами управления, то есть в некоей системе. Система управления представляет собой сложный механизм воздействия управляющей системы на управляемую с целью получения желаемого результата. Таким образом, управление риском как система состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей (субъекта управления).

В системе управления рисками в строительной отрасли объектом являются риск, рискованные вложения капитала, экономические отношения между поставщиками, подрядчиками, заказчиками, застройщиками, проектировщиками, генеральным подрядчиком, субподрядчиками и банком в процессе реализации риска.

Субъектом управления в системе управления риском является специальная группа людей (руководитель, финансовый менеджер, менеджер по риску, и другие), которая посредством различных приемов и способов управления осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Процесс воздействия субъекта на объект управления, т. е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами. Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. В риск-менеджменте получение надежной и достаточной в данных условиях информации играет главную роль, так как оно позволяет принять конкретное решение по действиям в условиях риска.

В современной литературе существует мнение по поводу правомерности использования термина «система управления риском» считается, что с точки зрения лингвистического исследования словосочетание управление риском лишено смысла, поскольку неопределенностью управлять нельзя. Таким образом, когда говорят о «системе управления риском», речь идет о системе поддержки принятия решения того или иного субъекта, главная задача которой в максимальной степени снизить неопределен-

¹ Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения /Пер. с англ. М. Котельниковой.- М.:ФАИР-ПРЕСС, 1998.- С. 30.



ность, имеющую место при принятии решений. Такая трактовка, на наш взгляд несколько сужает ее предназначение. Система управления риском, несомненно, включает процесс принятия решений, однако на этом ее функции не ограничиваются. Управление риском также включает в себя планирование рискованных позиций, их постоянный мониторинг, хеджирование.

Другая точка зрения состоит в том, что система управления риском представляет собой систему элементами, которой являются «установление лимитов, выявление и измерение риска, контроль риска и мониторинг риска». Однако такое определение соответствует скорее процессу управления риском, именно как результату взаимодействия элементов системы.

В широком понимании систему управления риском можно определить как систему обеспечения условий успешного функционирования деятельности субъекта в условиях риска. В узком смысле система управления рисками в строительных компаниях представляет собой совокупность внутренних резервов и управленческого персонала, деятельность которого направлена на разработку и внедрение программы уменьшения любых случайных финансовых потерь.

При анализе системы управления риском целесообразно использовать в качестве основного методологического инструмента системный подход.

Системный подход представляет собой всесторонний подход, фокусирующий внимание не только на организации, но и на окружающей ее среде. Центральным понятием системного подхода является понятие «система, которое отражает понятие о том, что различные элементы, соединяясь, приобретают новое качество, которое отсутствует у каждого из них в отдельности. Новое качество возникает благодаря наличию связей в системе, которые осуществляют перенос свойств каждого элемента системы ко всем остальным элементам системы»².

Эффективность функционирования системы управления риском, исходя из основных положений системного подхода, определяется эффективным взаимодействием между частями системы, нежели результативной работой ее отдельных частей. Таким образом, система управления рисками представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация рисков.

Системный подход предписывает искать истоки проблем, возникающих в работе, в первую очередь во внешней среде. Внешними факторами или «зонами» возникновения рисков в строительстве являются следующие:

- нормативная база в сфере регулирования строительного бизнеса (экспертиза проектной документации, нормативы, методики, рекомендации, стандарты, получение разрешения на строительство и ввод объекта и т.п.);
- особый характер продукции, она всегда привязана к земле, является недвижимостью, а как известно решение «земельного» вопроса для России является ключевым так как сопряжено с непредсказуемостью власти³;
- технологические изменения;
- макроэкономические факторы.

Наиболее характерными чертами внешней среды является динамичность, многообразие и интегрированность. Динамичность предполагает быструю изменчивость внешней среды. Задача менеджера предприятия состоит в создании адаптивной системы управления риском, которая не сопротивлялась бы изменениям внешней среды, а изменялась вместе с ней.

² Norbert Wiener, *Cybernetics*, John Wiley, New York, 1948. (Русский перевод: Норберт Винер, *Кибернетика, или управление и связь в животном и машине*, «Сов. Радио», М.: 1958.)

³ Борисов Ю.Д. Рейдерские захваты. Узаконенный разбой. – СПб.: Питер, 2008. – с. 108 – 119.



Следующая характерная черта внешней среды - многообразие. Строительная организация взаимодействует с огромным числом различных объектов - поставщиками, подрядчиками, заказчиками, застройщиками, проектировщиками, генеральным подрядчиком, субподрядчиками, акционерами, покупателями их продукции, партнерами, банком, другими органами власти, конкурентами и т.д. Все это многообразие усугубляется еще и тем, что все объекты связаны между собой множеством нитей – экономических, информационных, политических, административных, постоянно влияют друг на друга, то есть внешняя среда интегрирована. Следовательно, изменение взаимодействия фирмы с любым из этих объектов влечет за собой изменение отношений и с остальными.

Внутренние факторы системы управления риском включают: специфику деятельности строительной организации, его политику, стратегию и тактику; организационную структуру; квалификацию персонала.

Основными чертами внутренней среды являются: стремление к выживанию; постоянное изменение, развитие, направленное на приспособление к внешней среде; совершенствование; наличие целостности, единого предназначения для всех элементов.

Как система управления управление риском предполагает осуществление ряда процессов и действий, которые представляют собой взаимодействие элементов системы, среди которых можно выделить:

1. Цель системы – как отражение потребности организации на каждом этапе в защищенности от потерь в результате своей деятельности, реализации рисков внешней среды или внутренних рисков.

2. Интересы собственников. Собственники любой коммерческой организации стремятся увеличить свой капитал либо посредством получения дохода от вложенных средств либо увеличением их стоимости. При этом их интересы оказывают непосредственное влияние на деятельность организации. В такой ситуации руководство вынуждено уделять больше внимания вопросам управления риском, поскольку принятие чрезмерного риска может привести к серьезным финансовым потерям.

3. Объект управления. Объектом управления системы управления рисками являются риск и экономические отношения с поставщиками, подрядчиками, заказчиками, застройщиками, проектировщиками, подрядчиками, субподрядчиками, банком в процессе реализации риска.

4. Специализированные структурные подразделения организации - субъект управления. Управление риском, безусловно, предполагает наличие квалифицированного персонала (строителей, проектировщиков, финансовых аналитиков и т.п.), деятельность которого связана с идентификацией риска, его оценкой, разработкой мер по управлению риском, реализацией этих мер и их анализом.

5. Средства для обеспечения покрытия рисков. Управление риском в строительстве предполагает наличие внутренних резервов для покрытия убытков от реализации рисков. Это на сегодняшний день самый «болевым» вопрос, как с точки зрения законодательства, так и процесса взаимоотношения с банком (перекредитование, удорожание кредита и др.).

После выявления структурных компонентов системы управления рисками необходимо определить взаимосвязи этих компонентов, посредством которых происходит процесс управления рисками:

- прогнозные действия, связанные с планированием деятельности бизнес-процессов (проектирование, геодезические работы, фундамент, возведение объекта и т.д.) с определением объемов, сроков и источников финансирования;
- диагностические – включающие действия подразделений фирмы, связанные с идентификацией и оценкой риска, накоплением информации о существующем риске, анализом новых знаний и методик оценки риском;



- действия по снижению последствий реализации рисков, включающие разработку альтернатив и принятия стратегических и тактических решений для достижения целей системы;
- конструктивные – действия по отбору и построению мер воздействия на процесс управления рисками со стороны ответственных за бизнес-процесс и руководства фирмы;
- коммуникативные – включают действия, связанные с установлением целесообразного взаимодействия между ответственными за бизнес-процесс входящими в систему управления рисками организации.

Таким образом, управление риском обладает всеми характеристиками относительно обособленной системы, что свидетельствует о возможности и необходимости его использования.

К системе управления рисками предъявляются следующие требования:

- связанность – выделения существенных зависимостей, выборок и разработок в идентификации риска по каждому из бизнес-процессов и оценке их влияния на эффективность работы организации;
- стабильность, которая предполагает постоянную воспроизводимость системы управления риском;
- наблюдаемость - возможность фиксации расчетов, возможность использования теоретических разработок в практике строительной организации, разработки специальных показателей эффективности системы комплексного управления риском.

Перечисленные выше требования к системе управления риском, являются общими универсальными. Однако система управления риском имеет определенную специфику, связанную с особенностями объекта, целей и методов управления, что находит свое отражение в основных принципах, на которых базируется управление риском.

Решение данной задачи выражается в прогнозировании и выявлении неопределенностей, присущих установленным целям деятельности, количественном измерении эффектов от применения различных стратегий, выработке более глубокого понимания рисков, влияющих на эффективность деятельности каждого из бизнес-процессов и организации в целом, повышение прозрачности рисков для внутренних и внешних заинтересованных сторон, уверенность в результате постоянного процесса оценки рисков.

Список использованных источников

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения /Пер. с англ. М. Котельниковой.- М.:ФАИР-ПРЕСС, 1998.- С. 30.
2. Norbert Wiener, Cybernetics, John Wiley, New York, 1948. (Русский перевод: Норберт Винер, Кибернетика, или управление и связь в животном и машине, «Сов. Радио», М.: 1958.)
3. Борисов Ю.Д. Рейдерские захваты. Узаконенный разбой. – СПб.: Питер, 2008. –с. 108 – 119.



**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ АУКЦИОННЫХ ТОРГОВ
С УЧЕТОМ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДОХОДНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ**

Гузей О.К.

научный руководитель канд. эк. наук Зотков О.М.

Сибирский федеральный университет

Государственное влияние на рыночные механизмы, в частности, поддержка малого бизнеса, не должна сводиться только к вливанию прямых инвестиций. Важное значение имеет процесс создания комфортных условий для ведения бизнеса. Текущая экономическая ситуация – необходимость развития малого бизнеса в неблагоприятной деловой среде, характеризующейся высокими рисками и развитием конкуренции, делает весьма актуальным участие субъектов малого предпринимательства в федеральной контрактной системе. В последнее время все больше организаций стали прибегать к участию в торгах, в том числе государственные и муниципальные предприятия. К факторам, определяющим необходимость проведения коммерческого тендера предприятием - заказчиком, относится сочетание следующих условий: четкое понимание своей потребности в определенных товарах, работах или услугах, наличие технического задания, бюджета на проект, сложность выбора между несколькими предприятиями - поставщиками. Есть и другие причины. В области корпоративной и государственной политики закупок существует требование проведения конкурсных процедур при размещении заказа [1].

Большинство организаций принимают решение о выборе предприятия - поставщика товаров, работ или услуг на основании торгов. Торги в бизнес - сообществе принято называть тендером. Термин «тендер» пришел в российскую экономику из мировой экономики, где тендерная деятельность является основным механизмом реализации системы государственно- частного партнерства. Тендеры на российском рынке проводит и корпоративный, и государственный сектор. Сегодня требование о проведении торгов предъявляется в России ко всем заказам, объявляемым государственными и муниципальными организациями, стоимость которых превышает 100 тыс. рублей в квартал [3]. Торги — это специфическая форма организации торговли, являющаяся неизбежным следствием рыночных отношений, когда отсутствуют твердо фиксированные цены. Торги служат установлению действительных цен на товар. В качестве организатора торгов может выступать собственник вещи или обладатель имущественного Права либо специализированная организация. Специализированная организация действует на основании договора с собственником вещи или обладателем имущественного права и выступает от их имени или от своего имени. Под видом торгов понимаются способы размещения заказа, а под формой торгов способ их организации и проведения [2]. Основными участниками тендера являются заказчик (организация, которая сделавшая заказ другой стороне - изготовителю, продавцу, поставщику товаров и услуг) и подрядчик (организация, обязующийся по договору выполнить определенный вид работ). Для участия в торгах заинтересованному лицу необходимо направить организатору заявку на участие в торгах (с указанием в ней заранее определенной организатором информации) и иные необходимые документы [4]. Тендерное предложение участника представляет собой технико - экономическое обоснование, состоящее из технической и экономической частей. В технической части содержатся сведения и документы, характеризующие способы исполнения обязательств



(схемы, графики работ и др.). В экономической части указывается цена, по которой претендент готов взяться за исполнение обязательств и обоснование этой цены [5].

Тендеры помогают находить оптимальные решения для развития бизнеса. Контракт будет заключен с тем предприятием, которое сделало наиболее выгодное предложение для организатора тендера. Выиграть тендер поставщику нелегко: необходимо стать поставщиком востребованного на рынке товара, иметь высококвалифицированных специалистов, разбираться в законодательстве и тонкостях конкурсных процедур. Предприятия -поставщики, благодаря проведению тендера, создают вокруг себя конкурентную среду, имеют возможность получить заказ на свою продукцию за лучшую цену. Принимая решение об участии в тендере предприятие должно оценивать производственные возможности с заявленным объемом работы и не уйти в убыток. Важно на этапе подготовки документации для участия в тендере рассчитывать необходимые экономические показатели, сбалансировать свои возможности с тендерной заявкой, с объемом работы.

Рассмотрим методику участия в тендерах предприятия ЗАО «М».

1. Получение электронной цифровой подписи (ЭЦП) на одного из сотрудников, от имени которого предприятие будет проводить все действия на электронных торговых площадках (ЭТП). ЭЦП выдается сроком на 1 год. После получения ЭЦП нужно корректно настроить компьютер и интернет – браузер. Прохождение аккредитации (регистрации) на тех электронных площадках, которые проводят тендеры по нужной тематике. После подтверждения аккредитации на площадке автоматически открывается лицевой счет, с переводом финансовых средств для обеспечения заявки на участие в электронном аукционе.

2. Оценка возможности предполагаемых работ.

3. Анализ крупности (объема работ), срока выполнения работ, трудозатрат.

4. Определение затрат предприятия на выполнение договора.

5. Набор как можно большего количества договоров.

Методика формируется на основе производственной программы предприятия. Производственная программа предприятия формируется таким образом, чтобы обеспечить выполнение плана выполнения работ в конкретном периоде с учетом имеющихся у предприятия производственных возможностей. Проблема состоит в том, что производственные возможности предприятия могут быть больше или меньше запланированного объема работ. Фактором производства, который чаще всего определяет возможности предприятия, является производственная мощность. Производственная мощность предприятия больше объема работ, то имеет место неполное использование (недогрузка) мощности, что, в свою очередь, приводит к завышенным издержкам на выполнение работ. Производственная мощность будет меньше объема работ, то в этом случае объем работ не может быть выполненным, и необходимо либо увеличивать производственную мощность, либо уменьшать плановый объем работ. В этой связи производственная программа служит инструментом согласования возможного объема работ с производственной мощностью предприятия в планируемом периоде. Достоинством данной методики является то, что предприятие стремится увеличивать объем работ, а следовательно и выручку. К недостаткам данной методики относится то, что при поиске подходящего по цене тендера руководствуются здравым смыслом.

Для преодоления отмеченных недостатков, авторами разработана методика выбора оптимального для предприятия по ценовой составляющей тендера на основе производственной мощности, с учетом трудоемкости работ. Следует отметить, что предлагаемая методика разработана и реальна для предприятий малого бизнеса. Для разработки указанной методики потребовалось провести: анализ зависимости между



ценой и сметной трудоемкостью выполнения договора, анализ зависимости между сроком исполнения договора и сметной трудоемкостью, анализ зависимости между ценой и нормой прибыльности договора.

Исходными данными послужили данные о выполненных договорах подряда ЗАО «М» за 2011 – 2014 гг. Для определения корреляционной зависимости между ценой договора и трудоемкостью его выполнения, был получен коэффициент корреляции, который равен 0,98, связь сильная. С увеличением стоимости договора трудоемкость выполняемых работ растет, это можно увидеть на графике (рис.1).

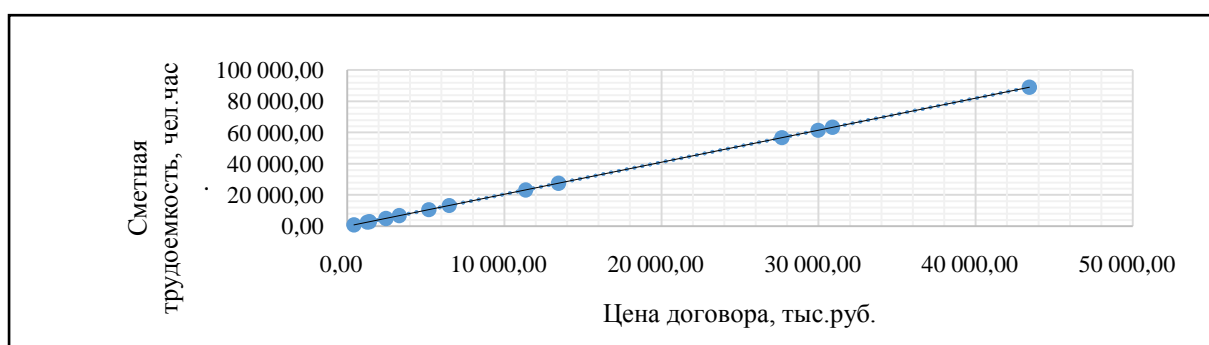


Рис. 1. Корреляционная зависимость между ценой и сметной трудоемкостью выполнения договора

Для определения корреляционной зависимости между сроком исполнения договора и трудоемкостью его выполнения, был получен коэффициент корреляции равный 0,97, связь сильная. Увеличение срока выполнения договора ведет за собой увеличение сметной трудоемкости, об этом свидетельствует графическое изображение данной зависимости (рис.2).

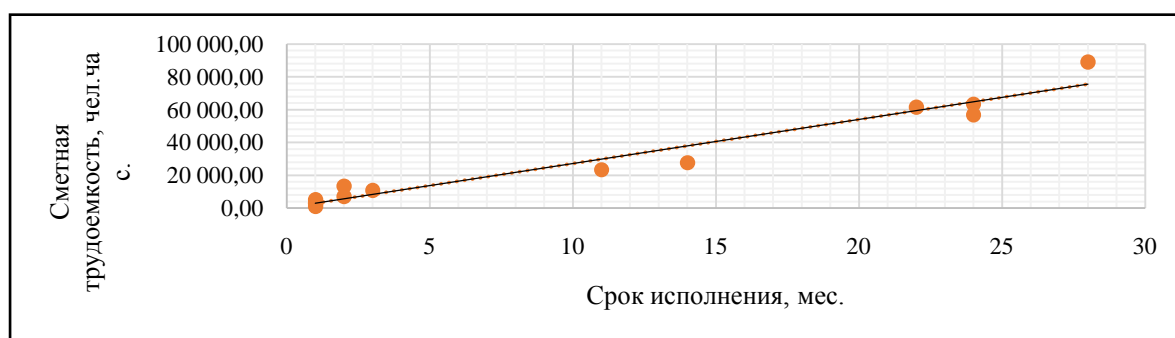


Рис. 2. Корреляционная зависимость между сроком исполнения договора и сметной трудоемкостью

Для определения корреляционной зависимости между нормой прибыльности и ценой договора был рассчитан коэффициент корреляции равный 0,76, связь высокая. С увеличением стоимости договора норма прибыльности снижается, об этом свидетельствует графическое изображение данной зависимости (рис.3).

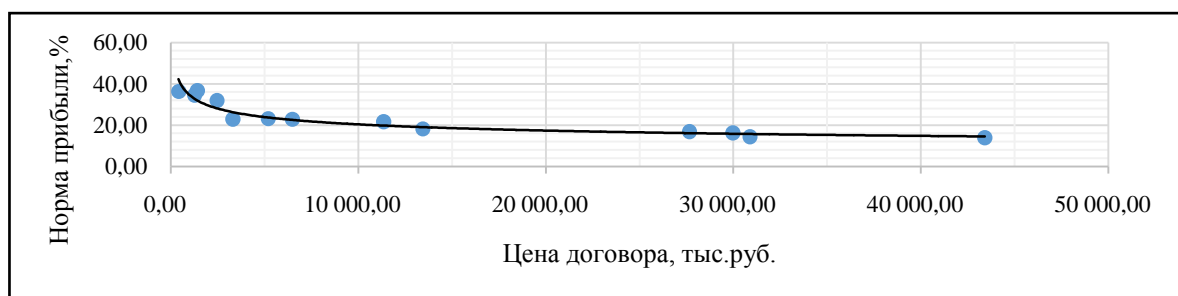


Рис. 3. Корреляционная зависимость между ценой договора и нормой прибыли

Согласно предлагаемой методике, разработана годовая производственная программа на усредненную величину выручки за анализируемый период, исходя из годового эффективного фонда рабочего времени, который равен 89 040 чел.час. Программа формируется по крупности договора, трудоемкости его выполнения и нормы прибыльности, для нескольких групп договоров, руководство предприятия вправе само выбрать направление своей деятельности.

Таблица 1. Годовая производственная программа предприятия

Группа договоров	Цена договора, тыс.руб.	Количество договоров, ед.	Нормативная трудоемкость производственной программы, чел.час	Норма прибыльности, %	Итого годовая выручка, тыс.руб.
1	до 2 000	37	89 040	35,87	73 997,00
2	от 2 001 до 10 000	7	89 040	25,20	73 997,00
3	с 10 001 до 20 000	4	89 040	19,93	73 997,00
4	с 20 001 до 30 000	2	89 040	16,56	73 997,00
5	с 30 001 до 40 000	2	89 040	14,33	73 997,00
6	с 40 001 до 50 000	1	89 040	13,87	73 997,00

Разработанная методика позволяет сформировать производственную программу предприятия (табл. 1), обеспечивая норму прибыльности тендерного предложения на уровне 14 – 35%. Предлагаемая методика помогает сформировать производственную программу предприятия, дает возможность предприятию не только выйти с убыточного состояния, но и быть прибыльным и финансово устойчивым.

Список литературы

1. Беляева, Ольга Александровна. Торги : теоретические основы и проблемы правового регулирования: диссертация доктора юридических наук: 12.00.03; Москва, 2012.- 423 с.: ил. РГБ ОД, 71 13-12/30.
2. Волков Константин Николаевич. Торги как способ заключения договора : Дис. канд. юрид. наук : 12.00.03 Екатеринбург, 2006 149 с. РГБ ОД, 61:06-12/1445.
3. Россия начинает реформу рынка госзаказа. Интерфакс.2013г.
4. Кузнецов Кирилл Владимирович: Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы: Издательство: Питер: Год: 2013.- 368 с.
5. Контрактная система закупок в российской экономике: перспективы и ограничения развития. Научный доклад. Смотрицкая И.И.М.: ИЭ РАН, 2014. – 65 с.





УДК 658.14/.17(075.8)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

**Похилько Е.В., Соколова Е.И.,
научный руководитель канд. экон. наук Зотков О. М.
Сибирский федеральный университет**

В процессе осуществления хозяйственной деятельности на разных этапах своего развития предприятие прогнозирует и выбирает различные стратегические линии поведения в соответствии с поставленными целями и задачами. Прогнозирование развития предприятия позволяет выявить и обосновать возможные альтернативы будущего развития предприятия. Выбранная стратегия во многом определяет финансовую политику предприятия как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах. Чем стремительней предприятие пытается достичь своих целей, тем активней будет его финансовая политика в управлении доходами и расходами, денежными потоками, активами и оборотным капиталом.

В зависимости от занимаемой позиции на рынке и уровня конкуренции предприятие применяет различные типы кредитной политики по отношению к покупателям и заказчикам. При устойчивой рыночной позиции, когда организация не испытывает проблем со сбытом продукции, имеет место консервативный тип кредитной политики с минимальным периодом отсрочки платежа за поставленный товар. При умеренном типе кредитной политики предприятие ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа. Особый интерес представляет агрессивный тип кредитной политики, при котором предприятие стремится увеличить объем получаемой прибыли в конкурентных условиях с помощью стимулирования спроса на свою продукцию значительной отсрочкой платежа по договору поставки, за счет расширения продаж в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска. Этот тип кредитной политики может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности предприятия, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала. Агрессивную кредитную политику, как показывает хозяйственная деятельность предприятия, могут осуществлять только предприятия высокорентабельные, продукция которых пользуется большим спросом в силу своей специфики и является конкурентоспособной на рынке товаров и услуг.

Выбранный предприятием тип кредитной политики оказывает существенное влияние на величину дебиторской задолженности, как на один из наиболее динамично изменяющихся элементов оборотных средств. Интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывает большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, следовательно, и на финансовое состояние предприятия и его платежеспособность. Рост дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение оказывают на предприятие отрицательное влияние. Разумное использование коммерческого кредита в режиме сформированной финансово-кредитной политики, способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты предприятия. Появляются свободные финансовые ресурсы, обеспечивающие развитие не только основного вида операционной производственной деятельности, но и позволяющие предприятию-поставщику продукции своевременно отвечать по своим краткосрочным обязательствам.



Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «А» показал, что предприятие, реализуя агрессивную кредитную политику, обладает достаточным запасом финансовой устойчивости, является высокорентабельным, выпускаемая продукция пользуется спросом. Операции сопровождаются распространением кредита на более рискованные группы покупателей продукции, снижением стоимости кредита до минимально допустимых размеров, предоставлением дебиторам возможности пролонгации задолженности. Увеличение объема продаж влечет за собой рост величины дебиторской задолженности. Происходит отвлечение собственных средств из оборота. Возникает необходимость привлечения дополнительных кредитных заемных средств для авансирования оборотного капитала. Увеличиваются издержки производства, снижается прибыль.

Выдвинута научная гипотеза – существует определенный уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности при реализации агрессивной кредитной политики предприятия, по достижению которого дальнейшее следование выбранной стратегии развития приведет к отрицательному экономическому эффекту.

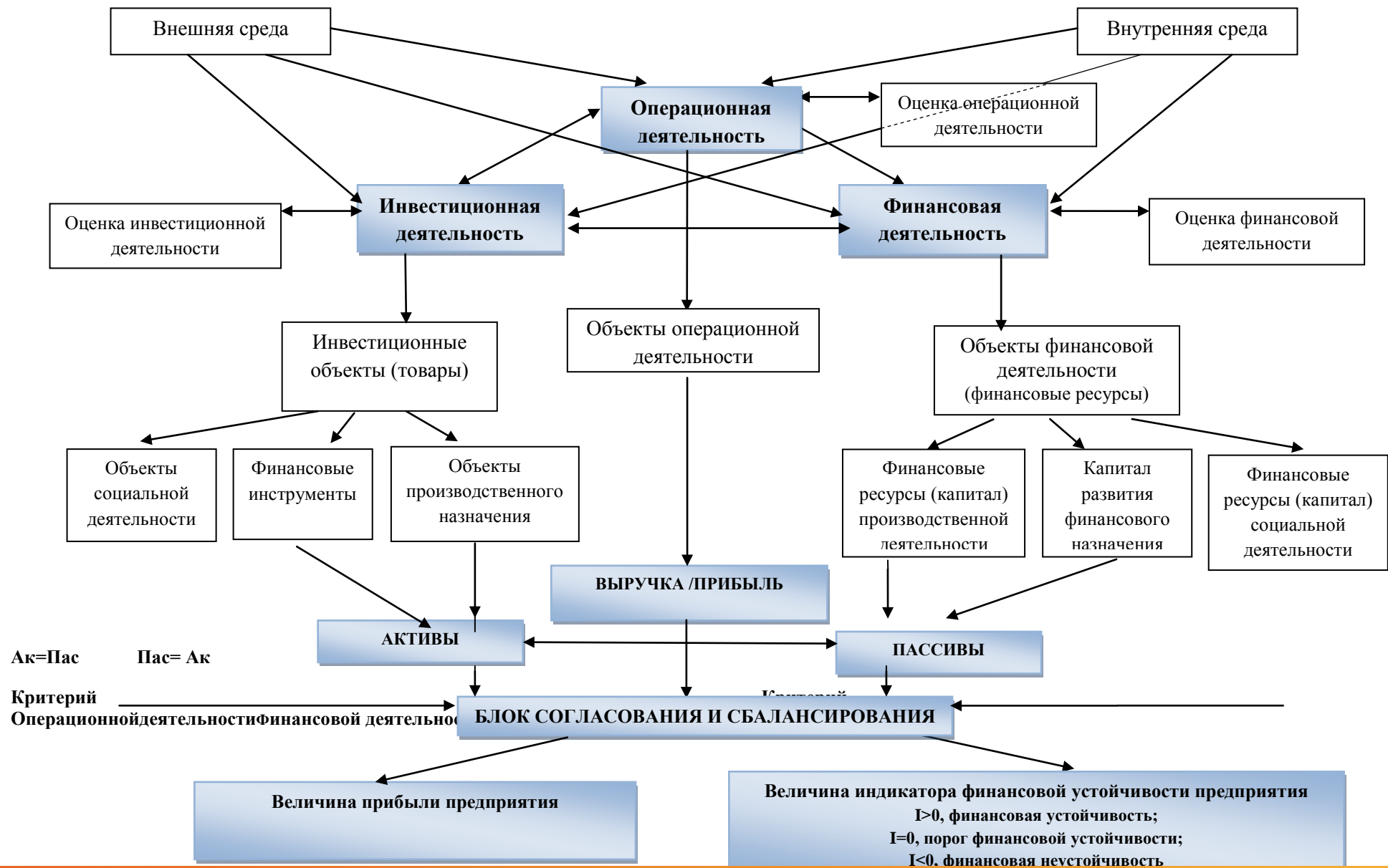
Существующая система оценки эффективности видов деятельности предприятия по различным критериям и показателям показывает свою несогласованность, что дезорганизует работу хозяйственной деятельности. И главный недостаток действующей системы оценки – несбалансированность текущей, инвестиционной и финансовой деятельности субъекта хозяйствования [1]. Особенно это касается финансовой деятельности, её критерия и обобщающего показателя. Потребовалось сформировать состав и структуру критериев, основных и частных показателей, что необходимо для согласования и сбалансирования 3-х видов деятельности предприятия (рис.1) в рамках оптимизации кредитной политики. Сбалансирование видов деятельности осуществляется с помощью обоснованного перечня основных показателей отражающих результаты операционной деятельности, формирования и движения активов и источников финансирования (пассивов) в соответствии с разработанным расчетным экономическим механизмом сбалансирования – графическим методом [2].

Методика исследования для воплощения научной гипотезы основана на:

- обобщении методов оценки и теоритических подходов к формулированию критерия и показателей финансовой устойчивости предприятия (рис.2);
- сформулированном авторами критерия финансовой устойчивости предприятия
- сохранение собственником прав собственности на созданные активы (рис.3);
- разработанной концептуальной модели управления развитием предприятия по шкале «прибыль - финансовая устойчивость предприятия»;
- методики расчета величины индикатора финансовой устойчивости [3].;
- использовании методов корреляционно-регрессионного анализа;
- формировании и реализации в практической деятельности графического метода с целью достижения сбалансированности 3-х видов деятельности предприятия.

Применение в научном исследовании метода корреляции, дополненного регрессионным анализом статистических данных производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, открывает новые возможности для их всестороннего исследования. Корреляционно-регрессионный анализ с высокой степенью значимости индексов корреляционного отношения и коэффициента детерминации, выполненных по критерию F – Фишера, позволяет экстраполировать тенденции анализируемого периода на будущее и увидеть наиболее вероятную перспективу развития бизнеса, а также количественно оценить экономические последствия многочисленных сценариев его развития. Оптимизация кредитной политики ОАО «А» обеспечивает увеличение объема реализации продукции в 1,2-1,3 раза при обеспечении роста прибыли и финансовой устойчивости предприятия.





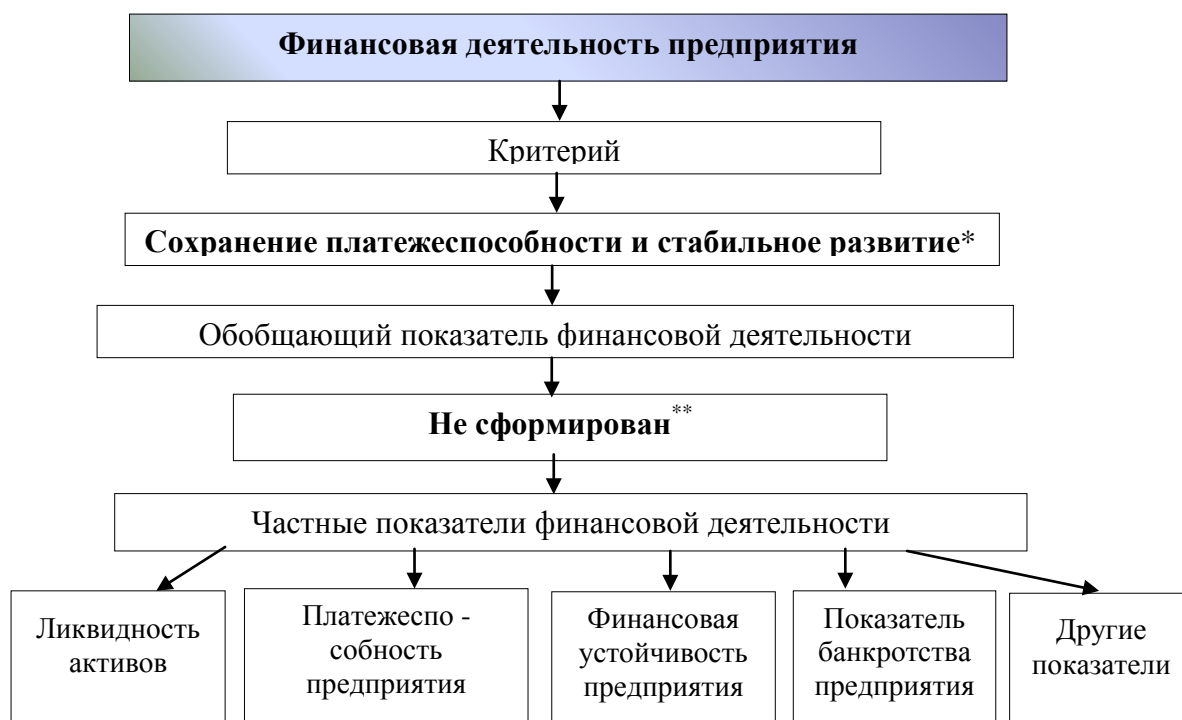


Рис. 2. Литературный обзор критериев и показателей финансовой деятельности

*Противоречивая трактовка авторами критерия финансовой деятельности.

**Показатели обобщаются в систему при отсутствии обобщающего показателя определяющего достижение рекомендуемых значений финансовой деятельности.

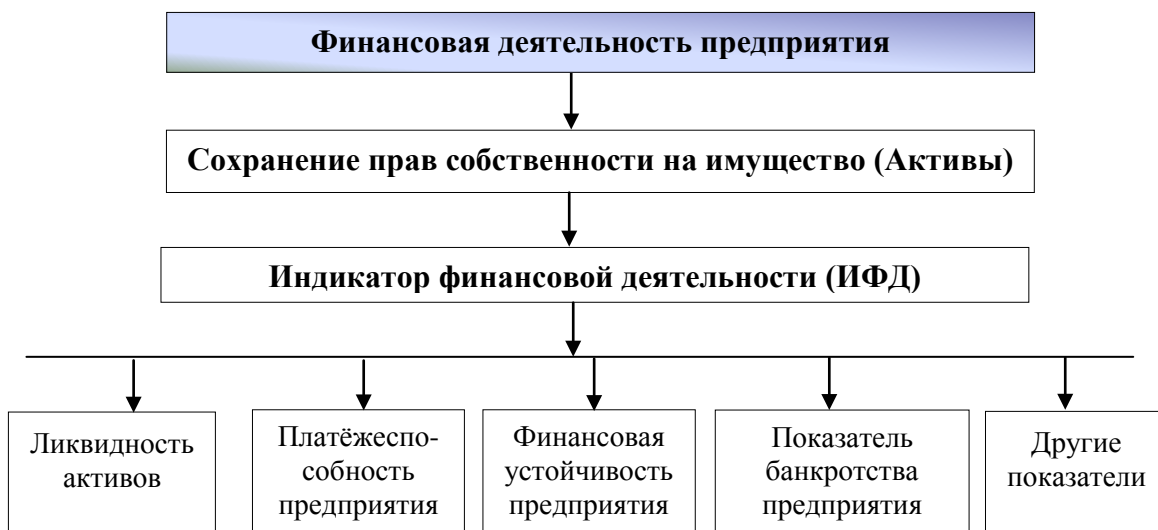


Рис. 3. Авторский подход к формированию критерия и показателей финансовой деятельности предприятия

Список литературы

1. Зотков О.М. Proceedings of the V International Congress «Non-ferrous Metals and Minerals» - Krasnoyarsk: 2013. – 692p.
2. Зотков О.М. Proceedings of the VI International Congress «Non-ferrous Metals and Minerals» - Krasnoyarsk: 2014. – 1310p.
3. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. - 400с.



РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ**Забурская А.В., Пабст А.В.****научный руководитель канд. экон. наук, Глоба С.Б.***Сибирский федеральный университет*

В этом году выезд за границу у туроператоров упал, а внутренний вырос на 25%. Во-первых, евро и доллар так подскочили, что просто дорого стало выезжать за рубеж. Во-вторых, есть очень интересная тенденция, помимо санкционных разговоров, которые люди восприняли на свой счет, — многие отказались ехать за границу и отправлять туда детей изучать языки, опасаясь русофобских настроений.

Представитель Российского союза туристической индустрии рассказала, что среди тех, кого отказаться от поездок на отдых за рубеж заставили внешнеполитические, экономические, визовые и другие обстоятельства, было много граждан, которые не стали покидать страну из-за боязни русофобских настроений.

В прошлом году из-за санкций в Европу выехало на 6,5% меньше российских туристов, чем в 2013 году.

В то же время спрос на отечественные курорты заметно вырос. Особенно отличился Крым — около 6 млн туристов посетили полуостров, причем там отдохнули не только граждане России, но и гости из-за рубежа, в том числе из Украины, Турции, Германии и Китая. Их число, по прогнозам Ростуризма, будет расти.

Как говорят туроператоры, в предстоящие новогодние каникулы самыми популярными направлениями будут Арабские Эмираты, Турция и Египет.

Спрос на такие европейские страны, как Италия и Испания, в среднем упал на 30%. На фоне напряженных отношений с ЕС даже состоятельные россияне страны стали реже летать на Лазурный Берег. В аэропорту Ниццы отметили падение трафика частных самолетов из Москвы, впервые с 2009 года.

Данным фактом обусловлена актуальность выбранной темы. Проблема нашей работы состоит в том, что в настоящее время в условиях санкций и в связи с повышением курса валюты ограничивается передвижение по миру, поэтому необходимо развивать внутренний туризм в красноярском крае. Дело в том, что богатейшие природные ресурсы Красноярского края создают прекрасные предпосылки для развития таких видов туризма, как: экологический; спортивный; горнолыжный; культурно-познавательный; круизный; религиозный; этнографический. Красноярский край является развитым экономическим и промышленным центром Восточной Сибири, здесь регулярно проводятся значимые экономические мероприятия и форумы, реализуются крупные индустриальные проекты. Такая деятельность создает отличные предпосылки для развития делового туризма.

В крае имеется 3999 памятников истории и культуры, из них 98 имеют общероссийское значение. В Красноярске -- символ города часовня на Караульной горе (1855), Покровская церковь (1785-1795) и Благовещенская церковь (1804-1812). Железнодорожный мост через Енисей, построенный в 1899 года, проект которого получил золотую медаль на Всемирной Парижской выставке в 1900 году.

В городе Енисейске, «музее под открытым небом», более 90 архитектурно-исторических памятников XVII-XVIII вв., в том числе Спасо-Преображенский монастырь и Свято-Иверский женский монастырь. Старейшее промышленное предприятие Сибири -- солеваренный завод (XVIII в.) в с. Троицкое.



Заповедники - Столбы, Таймырский, Путоранский, Центральносибирский, Саяно-Шушенский. Национальный парк Шушенский бор. Федеральный заказник Елогуйский. Наибольшей популярностью у туристов пользуется природный парк Ергаки.

Популярны плановые туристские маршруты: «Горнолыжный» (Красноярск), «От Саян до Байкала» (комбинированный); «По Красноярскому краю» (Красноярск-Абакан), «Красноярск-Шушенское», «От Енисея до Кызыкуля», «От р. Маны до Байкала», по р. Мана на плотах, конный «Каменное чудо Саян» и др.; теплоходный маршрут по Енисею от Красноярска до Дудинки и Диксона. Самодетельные туристские походы: пешие, лыжные, водные, горные, автомобильные, спелеопоходы. Основные районы самодетельного туризма - Западные и Восточные Саяны, плато Путорана. Среди туристов-водников популярны сплавы по рекам Казыр, Курейка, Чуна, Кизир, Мана, Оя. Спелеотуризм - на севере Восточного Саяна (Баджейская, Кубинская, Орешная пещеры и др.). Сегодня для туристов Красноярский край предлагается более 700 маршрутов путешествий по всей территории (таб.1).

Таблица 1. Структура туристского потока по направлениям

Туристический поток	Тыс. чел.
Въездной	588,1
в том числе иностранных посетителей	52,0
Внутренний	669,4
Выездной	78,1

В 2014 году маркетинговым агентством «Ромира» был проведен опрос, в котором приняло участие 1000 человек. Цель проведенного исследования: получение показателей по удовлетворенности населения качеством услуг в сфере въездного и внутреннего туризма на территории Красноярского края. Был проведен анализ наиболее популярных мест отдыха. Top-of-mind ответы отражают то, насколько сильно и прочно находится в памяти респондента тот или иной объект или достопримечательность. Как можно увидеть из диаграммы, такое место отдыха как заповедник «Столбы» с большим отрывом опережает по популярности все остальные места. Разница между ответом «Столбы» и следующим ответом «Ергаки» составляет почти 4 раза. Третьим по популярности вариантом ответа является курорт озеро Шира (Хакасия). В сумме все упомянутые в опросе озера Хакасии в рейтинге top-of-mind набрали около 10%.





Рисунок 1. Результаты маркетингового исследования

Рассмотрим массовые туристические маршруты, которые сосредоточены в центральном и южном районах края, к наиболее популярным турам можно отнести:

- отдых и рекреация вблизи водных объектов (Красноярское водохранилище, р. Мана, озера Шарыповской группы районов);
- экскурсионные программы по городам и населенным пунктам края (Красноярск, Дивногорск, Минусинск, Шушенское);
- экологические и спортивные туры с посещением фан-парка «Бобровый Лог», заповедников «Столбы» и «Шушенский Бор», природного парка «Ергаки»;
- посещение соревнований по дрег-рэйсингу «Дрег-Битва» (для автолюбителей, первая неделя июля);
- посещение этнографического музыкального фестиваля «Саянское Кольцо» (вторая неделя июля);
- этнографический автобусный тур «Саянское Кольцо» (маршрут проходит по южным территориям края с заездом в Хакасию и Тыву).

Помимо экскурсионных туров в Енисейск (который из-за обилия архитектурных, исторических и религиозных памятников называют «музеем под открытым небом»), посещение северных территорий края осуществляется индивидуально или небольшими группами.

К основным северным маршрутам можно отнести:

- спортивные туры (сплав по северным рекам, поездка на снегоходах по территории заповедников);
- этнографические туры, рыбалка и охота (с использованием специальной техники);
- рыбалка и охота;
- познавательные туры и экспедиции (например, в Эвенкии, в 70 км от Ванавары расположено место падения Тунгусского метеорита, 30 июня 2008 года состоялось празднование 100-летнего юбилея данного события).

Енисей проходит через всю территорию края с юга на север, поэтому круизы по Енисею - это прекрасная возможность познакомиться с богатой историей, традициями, людьми и уникальной природной красотой этого региона.

В декабре 2006 года был открыт фан-парк «Бобровый Лог» (14 горнолыжных трасс, оборудованных в соответствии с самими высокими требованиями к горнолыжным курортам), который явился результатом совместной работы администрации края, администрации города Красноярска и генерального инвестора проекта ОАО «ГМК «Норильский никель» в рамках государственно-частного партнерства.



Регионы России, имеющие уникальные природные, климатические, исторические, культурные условия, обладают огромными возможностями для развития того или иного вида туризма. Более того, туризм может стать основной доходной отраслью для некоторых территорий.

В крае идет активная работа по формированию новых туристических аттракций и инфраструктуры, при этом основное внимание сосредоточено на центральных и южных территориях края, которые уже сегодня обеспечены туристическим потоком.

Южная агломерация Красноярского края включает в себя:

- Минусинский район и г. Минусинск.
- Шушенский район и п. г. т. Шушенское.
- Ермаковский район.
- Каратузский район.
- Курагинский район.
- Краснотуранский район.
- Идринский район.

Территория Курагинского района благоприятна для рекреационного освоения.

Разнообразие природных ландшафтов привлекает в Курагинский район сотни туристов со всех уголков страны.

Основными рекреационными ресурсами района являются: уникальные природные образования – пещеры для любителей спелеологии, крупные озера с чистой водой, богатой рыбой в междуречье Кизира и Казыра, горные и быстрые порожистые реки для любителей сплава, таежные леса для охоты. Живописные места вдоль рек Туба, Кизир и Казыр, а также в районе озер могут быть использованы для кратковременного и длительного отдыха близ лежащих районов.

В Курагинском районе накоплен потенциал трудовых ресурсов, который в последние годы недоиспользуется в результате отсутствия мест приложения труда.

Трудовые ресурсы района насчитывают 30,6 тыс.чел., из них около – 40-50% могут быть вовлечены в экономику – 3,5-4,5 тыс.чел., при условии создания дополнительных рабочих мест в градообразующих отраслях и сфере обслуживания.

Таким образом, Курагинский район - одно из уникальных мест на земле, он обладает огромными возможностями, которые в настоящее время малореализованы.

А в мире тем временем все больше возрастает интерес к нетронутым первозданным местам. Произошел отход от урбанизированных, культурных территорий, к экологическому, сельскому, приключенческому туризму.

Список литературы

1. Власова, Т.В. Развитие туризма в регионах России: институциональные барьеры. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism



ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ДЕРЕВЯННОГО МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА

Забурская А.В., Пабст А.В.

научный руководитель канд. экон. наук Глоба С.Б.

Сибирский федеральный университет

Традиция строительства деревянных домов насчитывает не одно тысячелетие, продолжается развитие и в последние годы. Прекрасные характеристики и экологичность дерева позволяют ему оставаться актуальным строительным материалом. Благодаря внутренней структуре древесины происходит постоянный обмен воздуха, поэтому в деревянном доме всегда легко дышится; естественным образом поддерживается оптимальная влажность воздуха, кислородный баланс и комфортная среда. Летом в деревянном доме стоит приятная прохлада, а зимой прекрасно сохраняется тепло. Современные технологии, противопожарные пропитки и антисептики позволяют дереву прекрасно сохраняться долгие годы. Также благодаря использованию новых технологий теперь стало возможным строить самые различные по внешнему виду коттеджи и дачи, создавать комбинированные здания.

В среднесрочной перспективе среднегодовой темп роста рынка деревянных домов составит около 10%. В долгосрочной перспективе (до 2020 года) можно ожидать увеличение темпов роста до 20-25%. Таким образом, согласно прогнозу Research.Techart, объем российского рынка деревянных домов к 2020 году превысит 30 млн. кв. м (см. рисунок 1).

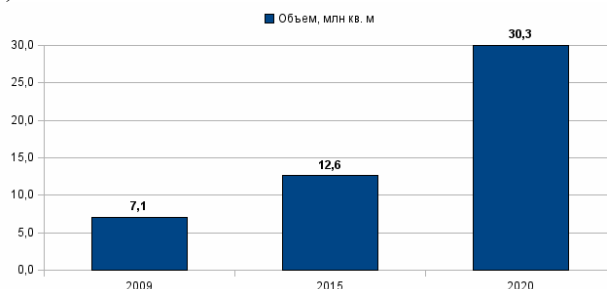


Рисунок 1. Прогноз объема российского рынка деревянных домов в 2015 и 2020 годах (источник: <http://research-techart.ru/>)

Так, несмотря на низкую стоимость материалов по сравнению с другими странами, российский показатель использования древесины в строительстве очень мал и составляет 0.07 куб. м на одного человека в год. В развитых странах этот показатель достигает значения 0.7 куб. м, т.е. превышает российский в 10 раз.

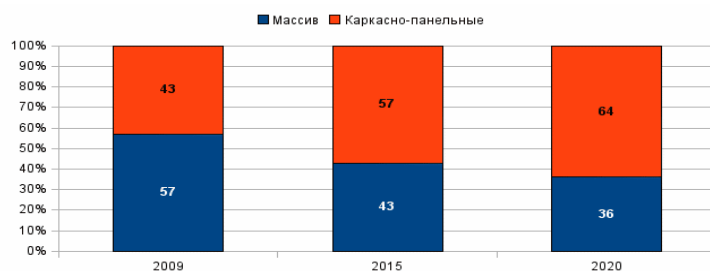


Рисунок 2. Прогноз соотношения массивных и каркасно-панельных деревянных домов в России в 2015 и 2020 годах (источник: <http://research-techart.ru/>)



В среднесрочной перспективе сегменты рынка деревянных домов будут развиваться неравномерно. Ежегодный прирост массивного домостроения, предположительно, составит 5-7% в год, в то время как спрос на деревянные дома, построенные по объединенной каркасно-панельной технологии, будет расти более быстрыми темпами. Как следствие, доля этих технологий строительства в общем объеме деревянного домостроения в 2015 году составит около 57%, в 2020 году – 64% (рисунок 2).

Одним из наиболее распространенных материалов, используемых для строительства деревянных домов, являются различные виды бруса. Поэтому создание завода по производству бруса является актуальным в настоящее время. Суть нашего проекта заключается в создании завода по производству гнуклееного бруса.

Для начала рассмотрим, что такое клееный брус.

Клееный брус – материал, без которого сегодня сложно представить такую отрасль, как строительство деревянных домов. По сути, именно он и дал новый толчок развитию деревянного домостроения сначала за рубежом, а потом уже и в нашей стране, и в частности, в Томской области. Клееный брус объединяет в себе и давние традиции домостроения, и современные технологии. Рассмотрим преимущества и недостатки данного материала.

Недостатки клееного бруса состоят в следующем:

1. Вероятность усадки дома больше чем на 10% от первоначальной высоты объекта.

Этот недостаток известен еще с давних времен. Однако современные специалисты научились бороться с этим. Дело в том, что дерево по своим природным свойствам, впитывая влагу, разбухает. А когда подсыхает, то уменьшается в объеме. Таким образом, происходит усадка. Технологии нашего времени позволяют склеивать стопкой тонкие доски, которые сохнут быстрее, предварительно высушив их. Тем самым, процент усадки получается практически незаметным.

2. Необходимость в уходе – брус требует регулярной пропитки.

Если эта пропитка некачественная, то объект становится пожароопасным. Однако если Вы выбрали надежного производителя материалов, то вопросов пожарной безопасности дома не возникает.

3. Стоимость.

В защиту данного аргумента отметим, что высокая цена определяется дорогостоящими «компонентами» – высококвалифицированный персонал на производстве, оснащение процесса производства дорогостоящим оборудованием, довольно дорогие клеевые составы и пиломатериалы.

На этом минусы домов из клееного бруса заканчиваются. Обратимся теперь к преимуществам.

Преимущества клееного бруса

1. Прочность. Брус практически не подвержен растрескиванию и деформации. Отбор досок всегда производится тщательным образом, но даже незначительные изъяны некоторых досок отлично компенсируются качеством других.

2. Природные свойства бруса: низкая теплопроводность, высокая шумоизоляция, низкая теплопроводность; превосходные вентиляционные возможности, прекрасные декоративные свойства, сейсмологические качества;

3. Экологичность. Дышать в доме из клееного бруса легко, поскольку материал является экологически чистым.

4. Минимальная степень усадки. Благодаря современным технологиям усадка дома из клееного бруса минимальна. Это дает возможность практически сразу же после сборки дома приступать к установке дверей и окон, не опасаясь деформации.



5. Простота проводки. Специально отведенные места для проводки вырезаются в бревнах еще при производстве.

6. Нет необходимости в дополнительной отделке. Клееные брусья тесно прилегают друг к другу, за счет чего стены получаются цельными и гладкими. Это позволяет экономить средства на отделку дома.

7. Неограниченность дизайна. В архитектурном плане клееный брус очень удобен и дает неограниченные возможности при проектировании. Длина стандартного бруса порядка 6 м, но технологии производства позволяют достигать длины до 20 м.

8. Высокая степень пожаростойкости. Брус пропитывают специальными веществами – антипиренами и антисептиками.

9. Влагостойкость. Клееный брус в меньшей степени, чем другие материалы, подвержен воздействию различных микроорганизмов и влаги.

10. Клееный брус прекрасно выдерживает резкие перепады температур. Тепло в доме хорошо удерживается зимой, а летом в помещении сохраняется прохлада.

11. Неприхотливость в строительстве. Возводить дома из клееного бруса можно в любое время года. Погодные условия никак не скажутся на качестве строительства.

12. Эстетический внешний вид.

13. Быстрота строительства. Этот процесс занимает порядка месяца.

Далее рассмотрим технологию производства клееного бруса. Она представлена на рисунке 3.

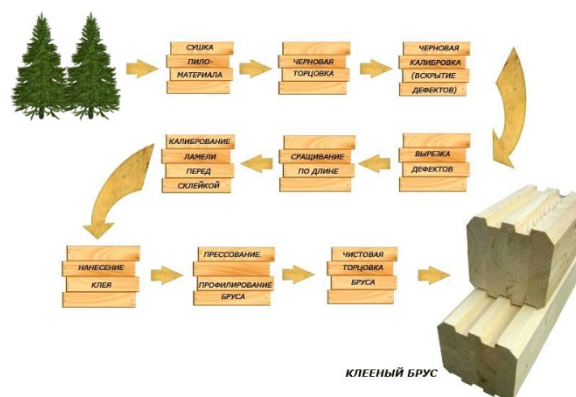


Рисунок 3. Технология производства клееного бруса

Основным сырьем для производства клееного бруса и клееных деревянных конструкций являются обрезные специфицированные пиломатериалы хвойных пород, удовлетворяющие требованиям ГОСТ 8486-86. Пиломатериалы могут изготавливаться на самом предприятии из пиловочника или поступать готовыми. Для изготовления клееного бруса и клееных деревянных конструкций применяются клеи на основе фенолформальдегидных и резорциновых смол.

Планируемая производительность цеха – 25000 куб.м клееных изделий в год при двухсменной работе 250 дней в году.

Планируется производить следующие виды изделий: гнутый клееный брус; побочным продуктом производства может стать строганный погонаж.

Пути сбыта клееного бруса

- Организации, специализирующиеся на строительстве малоэтажных домов.
- Торговые предприятия, занимающиеся реализацией стройматериалов оптом и в розницу.
- Физические лица (население), возводящие жилые дома, коттеджи, дачи и МАФ (бани, беседки и т.д.).

Для реализации проекта предприятию необходимы капитальные затраты в размере 21 567,16 тыс. руб., в том числе:

- 1) приобретение оборудования – 16 085,00 тыс. руб.
- 2) формирование материально – производственных запасов 5 482,16 тыс. руб.

Таблица 1. Необходимое оборудование

Тип оборудования	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Всего, тыс. руб.
Сушильная камера для древесины MGR-70	3	1 500	4 500
Автоматический торцовочный станок ОПТИМА 5 4000 / 6000	2	500	1 000
Четырехсторонний станок RM GROUP MO 230/5U	2	1 012	1 024
ЛБСА 001-200 – автоматическая линия непрерывного сращивания заготовок	1	2 500	2 500
Пресс горизонтальный ПГ 001-12000	1	2 250	2 250
Станок заточной универсальный 3E642	1	539	539
Станок для заточки концевых спиральных фрез и сверл мод. LC 25-NC3 UT.MA	1	500	500
УНК 009 – устройство нанесения клея одностороннее для прессы	1	72	72
Станок для упаковки в термоусадочную пленку мод. AM 120/NA 300	1	100	100
Вилочный погрузчик Komatsu FB14-12	4	900	3 600
Итого:			16 085

Поскольку выручка от реализации продукции поступает не с самого начала реализации инвестиционного проекта, производство нуждается в некоторых запасах оборотных средств для удовлетворения своих краткосрочных потребностей.

Таблица 2. Расчет величины производственного запаса

Вид материала	Ед. измерения	Норма расхода в месяц, ед.изм.	Цена, руб./ед.изм.	Норма расхода в месяц, руб.	ПЗ, руб.
Для производства клееного бруса					
доска	м ³	2 740,83	2 000,00	5 481 660,00	5 481 660,00
Клей	Т	0,125	4 000,00	500	500
Итого					5 482 160

Расчет потребности в производственных запасах определяется исходя из объема производства в сутки, среднесуточной потребности в материалах, нормы запасов материалов в днях и цены материалов. Материалы закупаются у поставщиков по налаженным связям по договорной цене.



В заключении, необходимо отметить, что каждая фирма, начиная процесс производства, должна быть уверена, что ее затраты обязательно окупятся и принесут прибыль. Для получения прибыли необходимо, чтобы объем выручки от продаж превышал сумму постоянных и переменных издержек фирмы.

Важным аспектом организации производства является использование современного прокатного оборудования, которое позволяет изготавливать продукцию в промышленных объемах.

В производстве гнутоклееных деревянных конструкций не последнее место занимает качество исходного сырья. Наличие поставщиков материалов в непосредственной близости от производственных площадей существенно позволяет снизить себестоимость выпускаемой продукции и сокращает расходы на доставку сырья.

Список литературы

1. Жиляков, Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): Учебное пособие / Д.И. Жиляков. - М.: КноРус, 2012. - 368 с.
2. Зимин, А.Ф. Экономика предприятия: Учебное пособие / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. - 288 с.



РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кем А.Л.

научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Костяшкина О.Г.

Сибирский федеральный университет

Поведение предприятий в условиях кризиса обладает существенной спецификой, антикризисное управление в значительной мере отличается от традиционного управления (под традиционным управлением подразумевается организация этой деятельности преимущественно в стабильных условиях, а зачастую и в условиях роста), а управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства. Действительно, в кризисные времена управление любой компанией не может оставаться прежним – изменившиеся условия диктуют новые правила, составляющие суть антикризисного управления.

Кризис в организации - это процесс изменения, разрушения сложившейся структуры связей, отношений, выходом, из которого может стать либо заново сформированная структура связей, отношений, либо ликвидация предприятия. Чаще всего кризису предшествует появление определенных признаков, служащих предупреждением для специалистов, менеджеров организации: угроза целям; сокращение времени на реакцию; необходимость неотложности, срочности действий; помехи в эффективном осуществлении производственного процесса, продвижении продукции к потребителю.

Считаем необходимым провести лингвистический анализ слова «кризис», который позволит определить суть понятия и его роль в раскрытии содержания текста. Слово отражает в своей структуре разнообразные признаки действительности.

Русские словари толкуют «кризис» как резкий, крутой перелом в чем-либо (кризис - в переводе с греческого – перелом, резкий переход из одного качества в другое). В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов, один из которых означает «опасность», а другой – «возможность». Двойкость, заложенная в китайском понимании этого слова, представляется нам более точной, так как отражается двойкая суть любого кризиса: он сотрясает устоявшиеся основы, меняет общество, бизнес и одновременно открывает новые возможности, являясь своеобразным двигателем прогресса.

Наше обыденное, бытовое понимание «кризиса» - затруднительное, тяжелое положение, но при этом «кризис» воспринимается как временное явление, как переход к новой реальности. Это результат отражения познания действительности сознанием человека, так как только *кризис есть то обязательное условие, которое гарантирует изменение и развитие миру.*

Политика относительно стабильного финансового управления представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы методов предварительной диагностики угрозы финансовой дестабилизации и «включении» механизмов, обеспечивающих выход предприятия на стабильное развитие. Важнейшей для современных предприятий задачей является необходимость «продержаться на плаву», обеспечить относительно стабильное развитие до лучших времен.

Для обеспечения выживания предприятий необходимо разработать и внедрить в практику хозяйствования антикризисную программу, которая должна базироваться на исследовании факторов деятельности предприятий в условиях современного специфического состояния российской экономики. Понятие «кризис» теснейшим образом связано и с понятием «риск», которое в той или иной мере влияет на методологию разра-



ботки любого управленческого решения. Исключите из него ожидание кризиса, и пропадет острота восприятия риска, станут неожиданными и от этого еще более тяжелыми не только кризисные ситуации, но и вполне обычные ошибки.

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях, что кризисы можно: *предвидеть, ожидать и вызывать* (наиболее опасными являются неожиданные кризисы); в определенной мере *ускорять, предварять, отодвигать*; к кризисам необходимо *готовиться; смягчать; управлять*, чтобы минимизировать их последствия.

Санация – это комплекс реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятия, его жизнестойкости, предупреждению банкротства. Она нацелена на сохранение предприятия путем разработки и реализации комплексной программы его оздоровления и развития и включает систему ревизионных мер, направленных на выявление и устранение неэффективных структурных элементов и зон неблагоприятия, выявление и использование скрытых резервов и дополнительных стимулов для эффективной финансово-хозяйственной деятельности организации.

Проведение санации базируется на следующих принципах:

- принцип упущенных возможностей: чем раньше будет осознана необходимость реорганизации бизнеса, тем легче предприятию будет не допустить критического падения основных показателей деятельности;
- принцип динамичности экономических процессов: несмотря на то, что сроки санации строго не ограничиваются, ее проведение должно носить оперативный и упреждающий характер, так как запаздывание с неотложными мерами усугубляет положение дел. Поэтому в программу санации включаются преимущественно тактические и быстро окупаемые мероприятия, что не отрицает наличия стратегических ориентиров преобразования организации;
- принцип малозатратности антикризисных мероприятий актуален для любого плана, но при остром дефиците ресурсов на предприятии, низкой потенциальной возможности получения внешних инвестиций без относительной потери самостоятельности он имеет первостепенное значение;
- принцип прозрачности всех санационных мероприятий: без объяснения персоналу целей и задач программа оздоровления обречена на неудачу;
- принцип соблюдения компромисса между интересами собственников, менеджеров, работников, кредиторов и инвесторов предприятия: несмотря на различие интересов указанных групп, компромисс должен быть найден, иначе неизбежен саботаж программных мероприятий со стороны участников, интересы которых ущемлены;
- принцип сотрудничества с персоналом: привлечение сотрудников к разработке программы санации повышает мотивацию персонала и способствует эффективной реализации программы.

Процедура санации – это упорядоченная совокупность последовательно и параллельно осуществляемых управленческих действий, создающих условия для эффективного оздоровления предприятия (рисунок 1).



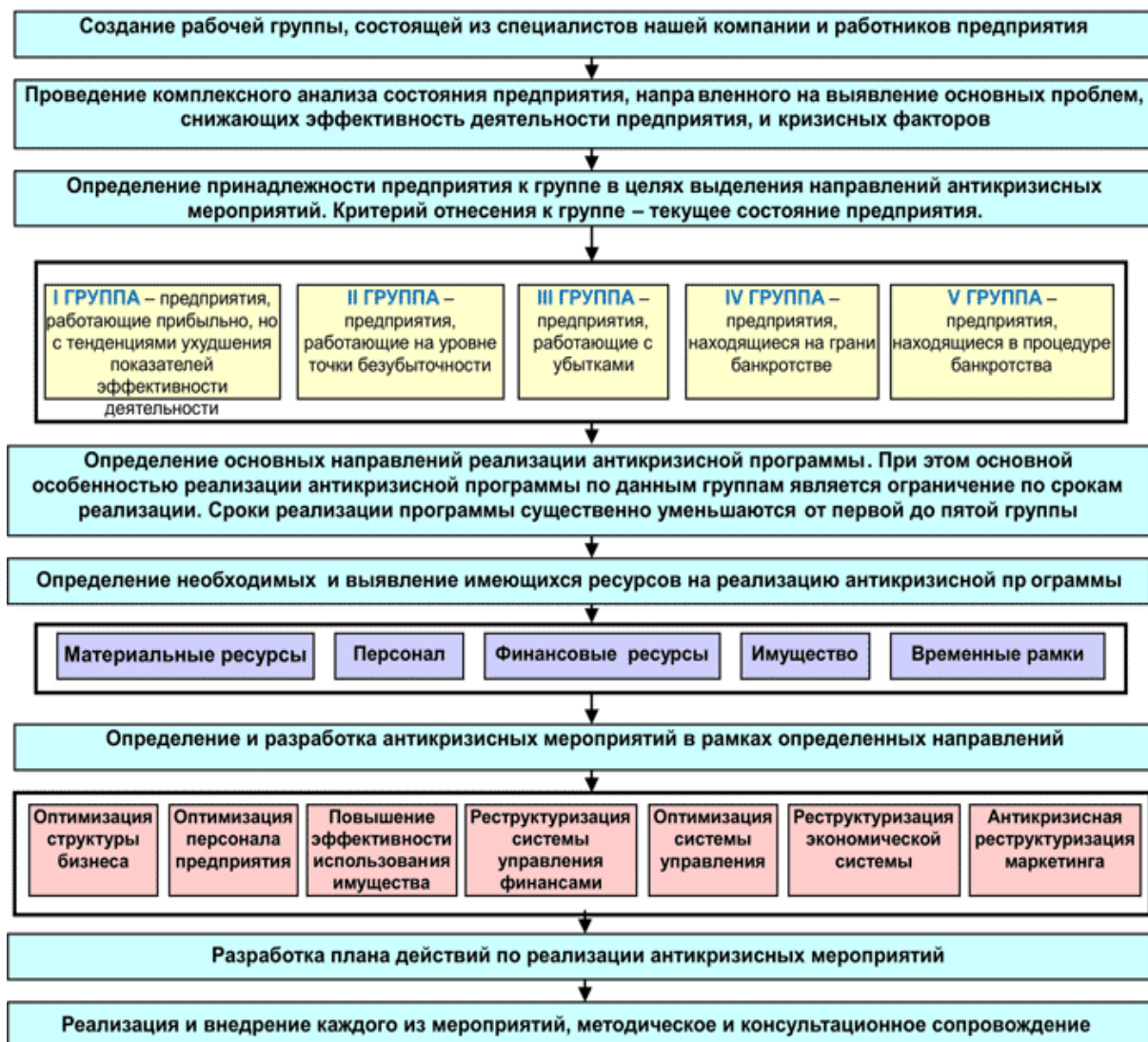


Рисунок 1. Схема разработки антикризисной программы

Разработать программу санации могут как специалисты предприятия (финансовые аналитики, прогностики и т. д.) под руководством антикризисного управляющего, так и внешние консалтинговые и аудиторские фирмы.

При разработке антикризисных мероприятий необходимо:

- тщательно проанализировать не симптомы, а причины кризисных явлений на предприятии, выявить их происхождение;
- изучить все возможные способы снижения воздействия негативных факторов в рамках решения каждой конкретной проблемы, исследования каждой причины, при этом следует учитывать альтернативный характер проектируемых решений;
- рассмотреть последовательные антикризисные мероприятия с указанием ответственных лиц, сроков, объемов ресурсов и точек контроля. При этом этапы реализации планируемых заданий должны быть короче, а контрольные точки – чаще.

Особенно важно правильно идентифицировать проблему, найти подлинные причины неблагополучия на предприятии, а не его симптомы.

В программу санации могут быть включены самые мелкие изменения и усовершенствования, которые непосредственно влияют на обслуживание покупателей, качество продукции, уровень производственных и управленческих затрат и, таким образом,

повышают жизнестойкость предприятия. Основные направления антикризисной программы должны предусматривать мероприятия по повышению качества продукции (услуг) и снижению затрат.

Формулировка каждого мероприятия в программе санации должна содержать объективные средства оценки его результатов, и по прошествии некоторого времени в соответствии с контрольными точками выполнение задачи необходимо оценить. Это делается для внесения в планы корректив, которые неизбежны в нестабильном производстве, так как опасность кризиса существует всегда и его необходимо *предвидеть и прогнозировать*.

Ожидаемым эффектом от реализации направлений антикризисной программы является:

- обеспечение прибыльности и рентабельности деятельности предприятия, улучшение его финансового состояния;
- вывод деятельности предприятия на безубыточный уровень;
- предотвращение процедуры банкротства;
- выделение или создание нового, «очищенного» от долгов предприятия.

Последствия кризиса могут вести к резким изменениям или мягкому продолжительному и последовательному выходу. И пост кризисные изменения в развитии организации бывают долгосрочными и краткосрочными, качественными и количественными, обратимыми и необратимыми.

Разные последствия кризиса определяются не только его характером, но и антикризисным управлением, которое может или смягчать кризис или обострять его. Возможности управления в этом отношении зависят от цели, профессионализма, искусства управления, характера мотивации, понимания причин и последствий, ответственности.



НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ И ЕВРОПЕ

Клюкина О.А.

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Костяшкина О.Г.

Сибирский федеральный университет

Вопрос обеспечения населения жильем – это узел, в котором связаны политическая ситуация, экономика и социальная сфера государства. Тенденции рынка жилья важны не только из-за данных о покупке домов, квартир или кондоминиумов. Они представляют цепочку больших покупок. В доме или квартире нужна мебель, ковры, обои, различные устройства, электронное оборудование и часто услуги маляров, штукатурщиков и проектировщиков. Строительство и продажа жилья является индикатором прочности экономики. Увеличение объемов его строительства и продаж оздоравливает экономику, а снижение ослабляет ее. Люди строят и покупают дома, когда ожидают, что экономика будет и впредь оставаться устойчивой и сильной, чтобы обеспечить им рабочие места и достаточный доход для оплаты кредитов (закладных).

В общем, чем больше в стране, регионе или городе активность строительства, тем лучше для экономики. Наконец, тренд цен на жилье показывает спрос на него, а также и наличие возможности людей платить за него. Высокие или растущие цены говорят о большом спросе. В значительной степени это отражает экономические возможности страны и наличие рабочих мест в этой области. Сам процесс продажи жилья, который включает в себя продажу как новых, так и ранее построенных домов, тоже является индикатором здоровья экономики.

Строительный комплекс первым принимает на себя удар при наступлении кризиса и первым же воспринимает подъем экономики. Особенно это актуально для города Красноярск, так как Красноярск – один из крупнейших городов России, с развитой инфраструктурой, городской экономикой, имеющий значительные возможности для развития человеческого и экономического потенциала, но и последствия текущего затяжного кризиса для него будут существенными.

Среди крупных сибирских городов с населением более пятисот тысяч человек Красноярск занимает лидирующие позиции по вводу жилых домов на душу населения. На протяжении последних пяти лет Красноярск по версии журнала «Русский репортер» уверенно входит в ТОП перспективных российских мегаполисов. По итогам прошлого года он входит в десятку среди российских городов в рейтинге РБК по привлекательности для ведения бизнеса. В 2014 году Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings в очередной раз подтвердило долгосрочные рейтинги Красноярск в иностранной и национальной валюте. По оценке международной консалтинговой компании McKinsey Global Institute, Красноярск один из пяти российских городов, которые к 2025 году войдут в список 600 ведущих городов мира и станут источниками наибольшего экономического и демографического роста, где будет сосредоточено 60 % мирового богатства.

В период экономического кризиса наиболее важной и сложной проблемой становится защита инвестиций в строительство жилья. В России наиболее востребованной схемой инвестирования гражданами в строительство жилья стало доленое строительство, а в Европе средства граждан также привлекаются в строительство жилья, но на совершенно иных условиях.



Проанализировав сложившуюся ситуацию в сфере защиты инвестиций в строительство жилья в условиях экономического кризиса, приходим к следующим выводам.

Законодательство Европы направлено, прежде всего, на гарантии максимальной защиты прав инвестора покупателя, которые условно можно разделить на следующие виды: страхование ответственности застройщика, банковская гарантия и поэтапная оплата (под контролем банка). Данные меры сформированы в процессе развития рыночной экономики и имеют многолетнюю историю применения. Например, во Франции страхование рисков при строительстве существует с 1979 года. Указанные меры позволяют гражданам инвестировать денежные средства в строительство жилья с наименьшим количеством рисков даже в условиях экономического кризиса.

В России сложилась обратная ситуация. Развитие и совершенствование мер направленных на защиту инвестиций в строительство жилья связано, прежде всего, с кризисными ситуациями, в результате которых появляется огромное количество обманутых инвесторов (дольщиков). В целом по России в 2013 году насчитывается более 960 проблемных домов и 95 687 тысяч дольщиков¹. Если же говорить о сегодняшней ситуации, введение «ключевой ставки» ЦБ РФ, отмена им «валютного коридора» и введение «плавающего курса» доллара США, падение цен на нефть привело к катастрофическим последствиям.

Федеральный закон от 30.12.2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»² был принят с целью защиты инвестиций граждан, приобретающих квартиру на стадии строительства, это было вызвано необходимостью приостановить деятельность широко распространенных финансово-строительных пирамид.

С момента вступления Закона о долевом строительстве в силу он подвергался неоднократным поправкам от 18.07.2006 г., 16.10.2006 г., 23.07.2008 г., 17.07.2009 г., 17.06.2010 г., 30.11.2011 г. Ежегодность внесения поправок в законодательство, по нашему мнению, привносит турбулентность и неопределенность в поведении как инвесторов, так и застройщиков, а так же свидетельствует об отсутствии единого действенного механизма защиты инвестиций в строительство жилья. Для того чтобы данный закон стал «работать» необходимо использование методик всех контрагентов, имеющих «доступ» к движению денежных средств юридических и физических лиц, главными из которых являются – государство и банки.

Наличие в России большого количества финансово-строительных пирамид, недоступность достоверной информации (отсутствие единого информационного пространства), неадекватное отражение реального финансового состояния предприятия в бухгалтерской и финансовой отчетности, экономическое положение предприятий строительной отрасли, монополизм, присутствие некоторых теневых схем способствовали тому, что Банк России вынужден был отнести строительную сферу в зону повышенного риска, тем самым поспособствовав усложнению процесса одобрения кредитования предприятий, относящихся к строительной отрасли.

Данное положение однозначно отрицательно повлияло на привлекательность отрасли с целью финансирования, в том числе и иностранными инвесторами. Значительное количество зарубежных стран относятся к данной отрасли как к весьма прибыльной ячейке, в Российской Федерации отношение несколько иное, большая часть банков с великим нежеланием сотрудничают с застройщиками.

¹ <http://er.ru/news/2013/2/10/hinshtejn-zakonodatel'naya-baza-v-sfere-zashity-prav-dolshikov-sovershenstvuetnya/>

² Собрание законодательства РФ. 03.01.2005 №1 (часть 1), ст. 40.



Кредитование банками строительства, согласно исследованиям, проведенным Всемирным Банком, сдерживается следующими ключевыми моментами: значительный уровень рисков кредитов на строительство; высокие риски, связанные прежде всего с получением разрешений на процесс строительства и ввод построенных объектов в эксплуатацию; отсутствие долгосрочной аренды либо прав собственности на земельный участок и застройщиков, что собственно могло бы служить обеспечением по кредиту; невысокая ликвидность объектов незавершенного строительства; непрозрачность финансово-хозяйственной деятельности строительных компаний.

Экономический кризис в России продиктовал необходимость разработки очередных мер защиты инвестиций в строительство жилья, но, к сожалению, вновь в отрыве от банковского законодательства. Не могут без банковского кредитования в рассматриваемом вопросе обойтись ни дольщики, ни застройщики, в силу отсутствия средств у тех и других, источником которых является банк. Следовательно, без выстраивания партнерских отношений с банком решение проблемы невозможно и тем более неэффективно.

В строительном комплексе кризисные явления выразились в приостановке работ на трети объектов, лавинообразном банкротстве строительных фирм, «брошенных» дольщиков, резком уменьшении количества новых строительных проектов, сокращении банковского кредитования до 44% от потребностей.

Следует отметить, что одним из мощнейших детонаторов кризиса в РФ стало перекредитование строительства. При этом конкретные характеристики кризиса в строительной отрасли и процесс его протекания являются результатом свободного выбора интенсивно развивающегося строительного бизнеса, попавшего в ловушку больших займов, на фоне несбалансированных подрядных портфелей и отсутствия государственного управления развитием этой важнейшей отрасли национальной экономики.

В России на всех уровнях управление пришло осознание глубины влияния мирового финансового кризиса в строительном комплексе страны и усложнение политической ситуации, вызванное введением санкций. Массовое банкротство застройщиков и совершенная незащищенность инвестиций в строительство жилья в подобной ситуации привели к необходимости разработки мер защиты инвестиций и прав дольщиков, с этой целью были приняты поправки к Федеральному закону от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»³ в части внесения параграфа 7 «Банкротство застройщиков».

Из всего вышесказанного, следует сделать следующий вывод. Российское законодательство в области защиты инвестиций в строительство жилья направлено на увеличение ответственности застройщика, что в свою очередь не приводит ни к соблюдению законодательства участниками рынка, ни к защите инвестиций дольщиков.

В настоящее время в России ни один из способов защиты инвестиций в строительство применяемый в Европе не используется. За строительство жилья участник долевого строительства перечисляет денежные средства напрямую застройщику и, как правило, в полном объеме, отдавая свою судьбу на откуп некомпетентности, недобросовестности и т.п. застройщика, отсутствует обязательное страхование ответственности застройщика перед дольщиком.

Так же значительной проблемой является невысокая ликвидность незавершенного строительства. Единый объект недвижимости, совокупность земельного участка и вновь возводимого объекта на нем, в практике зарубежных стран свободно могут быть приняты банками как основополагающее обеспечение кредита. В Российской Федерации до сих пор присутствует «разорванность» прав на земельные участки и размещен-

³ Собрание законодательства РФ. 28.10.2002 №43, ст. 4190.



ной на них недвижимости, вдобавок следует отметить «загвоздку» с залогов земли. Следовательно, при наличии де-юре возможности использования в роли залога объекта в стадии строительства, использование данной возможности де-факто связана со значительными затруднениями, что наводит на мысль значительной нереалистичности.

Необходимо отметить что риски, относящиеся к инвестированию и кредитованию строительства в Российской Федерации на сегодняшний день значительно выше тех, которые связаны с вложением средств посредством сходных финансовых инструментов (розничное и ипотечное кредитования, также вложение капитала в уже готовые объекты недвижимости и пр.), следовательно, в большей части финансовые институты примут решение отказаться от проектов со значительными рисками в сторону менее доходных, но более надежных.

Таким образом, законодательство России, борется с последствиями проблемы, а не с ее причинами.

Список использованных источников

1. Собрание законодательства РФ. 03.01.2005 №1 (часть 1), ст. 40.
2. Собрание законодательства РФ. 28.10.2002 №43, ст. 4190.
3. Официальный сайт администрации города Красноярска [Электронный ресурс]. URL: <http://www.admkrsk>.
4. Инновации в строительстве [Электронный ресурс]. URL: <http://www.melt.com.ru>
5. <http://er.ru/news/2013/2/10/hinshtejn-zakonodatelnaya-baza-v-sfere-zashity-prav-dolshikov-sovershenstvuetsya/>



ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ВЕЧНОЙ МЕРЗЛОТЫ

Коник А.В., Соломатина И.А., к.э.н.

научный руководитель: Соломатина И.А., к.э.н.

Сибирский федеральный университет

Около 60-65% территории Российской Федерации находятся в зоне вечной мерзлоты. В основном это – Восточная Сибирь, Забайкалье. Территории эти богаты ресурсами, однако же заселенность их невероятно мала. Согласно статистике в Эвенкии и Таймыре показатель населенности составляет лишь 0,03-0,06 человека на квадратный километр. В условиях развития инновационной экономики на средства экспорта сырья и полезных ископаемых развитие подобного «ресурсного тыла» России становится особенно важной, а в условиях экономических санкций – еще и крайне актуальной задачей.

Показателем индустриальной развитости и обеспеченности любого региона является его инфраструктура. Территории в зоне вечной мерзлоты не являются исключением, однако строительство в данных районах осложняется не только трудными климатическими условиями, в разы удорожающими сметную стоимость строительства, но также и сложностью, и «капризностью» грунтов. Из-за целого ряда физических процессов, при неправильной эксплуатации зданий в условиях вечной мерзлоты, крайне высока вероятность деформации фундамента, его проседания и возникновения аварийной ситуации. Поэтому крайне важно не снижение сметной стоимости строительства здания, а применение материалов, обеспечивающих наибольшую простоту возведения в сложных климатических условиях, и, что, на мой взгляд, также немаловажно, эффективных при последующей эксплуатации. Также необходимо отметить и тот факт, что прогнозируемое изменение температурного климата на нынешних территориях вечной мерзлоты приведет через пару десятков лет к изменениям грунтов, их размыванию, поэтому внедрение современных технологий в строительство в этом регионе становится крайне важной проблемой, требующей скорейшего решения.

Целый ряд физических явлений накладывает уникальные особенности на условия возведения и эксплуатации зданий, сооружений, инфраструктуры городов. Прежде чем рассматривать современные принципы возведения зданий в условиях вечной мерзлоты, необходимо упомянуть основные принципы, которые применяются в строительстве на нынешний момент. Существуют два основных принципа возведения зданий на грунтах в вечной мерзлоте. Это принципы сохранения вечномерзлого состояния грунта и допущения протаивания грунта под зданиями.

Заключается он в прорезании деятельного слоя грунта и установке фундамента на глубину не менее 1 метра в вечномерзлый грунт. По бокам фундамента производится обратная засыпка непучинистым грунтом, задача которого предотвратить самоизвлечение свай, а между приподнятыми над поверхностью грунта полом первого этажа и грунта устраиваются продухи - проёмы, расположенные по периметру здания, предназначенные для пропуска холодного воздуха, выносящего тепловые потоки здания от помещений первого этажа [1]. Опытным путем доказано, что здания устроенные по принципу сохранения вечной мерзлоты более устойчивы также и из-за того, что граница вечной мерзлоты под зданиями со временем поднимается выше. Объясняется это отсутствием



растительности. Идеологическим развитием идеи сохранения вечной мерзлоты является строительство зданий на столбчатых и свайных фундаментах. Расчетно-теоретическое и конструктивное обоснование данного метода было сделано в 20-х годах XX века. На нынешний момент, данный метод является общепризнанным и универсальным, подходящим под огромное количество территорий вечной мерзлоты. Вторым принципом является допущение протаивания грунта под зданием как в предпостроечный период, так и в период эксплуатации. Конструктивный метод, как было сказано выше, построен на приспособлении фундамента и самой конструкции к последующему неравномерному оттаиванию грунта и его осадке. Применяется в случаях, если температура вечномерзлой толщи грунтов близка к 0°C и мерзлый грунт при оттаивании относительно слабо просаживается [1]. В процессе эксплуатации под зданием образуется чаша оттаивания в многолетней мерзлоте. Данный способ строительства не требует дополнительных сметных затрат на этапе возведения фундамента, однако в результате повышается опасность последующей деформации здания из-за просаживания. Для удовлетворительной эксплуатации такого здания требуется провести дополнительные работы по увеличению его жесткости. Если величина проектных осадок оказывается выше предельных величин, происходит переход к другому методу, заключающемуся в предварительном оттаивании грунта перед строительством. В таком случае, уменьшение осадки происходит путем уплотнения грунта под собственным весом здания. Применяется данный метод в случае, когда основание сооружения имеет неоднородные по сжимаемости в основании грунты, а само проектируемое здание имеет сосредоточенные избытки тепла. Необходимо помнить, что в первую очередь целесообразность и возможность применения данного метода напрямую зависит от особенностей возводимых сооружений и геокриологических условий постройки. Совмещение двух описанных выше методов запрещено как для соседних сооружений, так и для сооружений, расположенных в одном районе. Предварительное оттаивание грунтов сопряжено с большими дополнительными сметными затратами. Для небольших работ могут применяться установки, состоящие из ряда сопряженных металлических коробов с установленной камерой сгорания. Данный метод является малоэффективным и предназначен для оттаивания грунта на глубину менее 1 метра. Также часто используются способы оттаивания грунта паровыми иглами и электропрогревом. В обоих случаях в грунт помещаются прогревающие элементы (паровые иглы, горизонтальные электроды), которые в последующем нагревают грунт паром и электрическим током, соответственно. В обоих случаях поверхность оттаиваемого грунта покрывается теплоизоляционным материалом, как правило, опилками. Данные способы следует применять в зависимости от ситуации так как они требуют больших затрат при использовании.

В использующейся на нынешний момент технологии возведения самого здания нельзя выделить какие-либо уникальные особенности, отличающие строительство в вечной мерзлоте от строительства в нормальных условиях, кроме теплоизоляции. Особенно это важно для строящегося дома на сваях. Для этого используются как уникальные материалы, так и целый ряд необычных конструктивных решений. Нельзя не отметить тот факт, что основные технологические принципы, применявшиеся до последнего момента в возведении зданий и сооружений на территории вечной мерзлоты, а именно монолитное и сборное железобетонное строительство, морально устарели. В условиях удаленности от промышленно развитых регионов, из которых идут основные материалы и оборудование, сложной инженерно-геологической, климатической обстановки, и что



самое важное, из-за уязвимости почв к технологическим нагрузкам, сметная стоимость строительства возрастает в разы, при этом значительная часть расходов приходится на проведение специальных мероприятий по инженерной защите, теплоизоляции. Например, стоимость возведения фундамента на ВМГ Тюменского Севера может достигать и даже превышать 60% общей сметной стоимости строительства. К тому же необходимо отметить, что построенные на нынешний момент города в районах вечной мерзлоты имеют низкую этажность, что в условиях местного климата в разы увеличивает стоимость их теплоснабжения при последующей эксплуатации. Обусловлено это использованием свай для создания зазора между грунтом и самим зданием.

Несмотря на появление современных технологий, строительство на сваях является основным в регионах вечной мерзлоты. Поэтому, для увеличения эффективности применения этой технологии, в последние годы данные сваи стали делать «холодными». Принцип заключается в том, что при изготовлении несущих свай, внутрь помещаются охлаждающие устройства – термосифоны, наполненные незамерзающими хладагентами, такими как аммиак, керосин, фреон. Вследствие естественной циркуляции хладагента, зимой мерзлотный и деятельный слой охлаждаются еще сильнее, что увеличивает смерзание свай с землей, и как следствие, делает здание более стойким и надежным. К тому же дополнительное охлаждение грунта препятствует его проседанию. С экономической точки зрения, это увеличивает стоимость возведения фундамента, однако такое здание будет гораздо более надежным в последующей эксплуатации.

Одной из современных технологий строительства является архитектурно-строительная система «ИМЭТ». Ее суть заключается в применении трубобетонного каркаса и пояса жесткости как замены несущего каркаса. Трубобетонная свая – это стальная труба диаметром 219-325 мм, заполненная бетонной смесью [1]. Забивка производится пневмомолотом, что позволяет производить работы даже в условиях ограниченного пространства. Сваи такого типа обладают высокими несущими способностями, и что немаловажно, отлично реагируют на сжимающие, выдергивающие нагрузки, хорошо противостоят силам морозного пучения. При создании трубобетонных свай возможно использование стальных труб, которые уже были в употреблении или не соответствуют характеристикам, необходимым для применения их по прямому назначению. С позиции финансовых затрат на возведение зданий это позволяет значительно снизить сметную стоимость строительства, сэкономив на фундаментных работах без снижения их качества. Данная технология также позволяет возводить дома на склонах, торфяных и обводненных грунтах.

В наши дни здания и сооружения для северных районов проектируют с максимальной степенью сборности. Для обеспечения устойчивости, прочности и эксплуатационной надежности зданий применяют жесткую конструктивную схему, при которой конструкции зданий не могут иметь взаимных перемещений. Одним из перспективных способов усиления структуры здания можно считать применение поясов жесткости. И хотя эта технология не является современной в полном понимании этого слова, ее применение может позволить приспособить здания к неравномерным деформациям, которые столь часто встречаются в условиях Крайнего севера при нарушении целостности грунта. Таяние линз вечной мерзлоты приводит к неравномерным осадкам. Металлические пояса жесткости устанавливаются на уровне каждого перекрытия, и, словно стяжки, крепко сцепляют этажи друг с другом, увеличивая тем самым прочность всей конструкции и ее эксплуатационные свойства. С точки зрения экономической целесообразности, это



позволит сэкономить на последующем обслуживании здания и их ремонте. В условиях Крайнего севера именно пояса жесткости должны заменить классическую систему несущих стен.

С целью понижения теплообмена между домом и средой, в западных странах активно применяются навесные и несущие панели из высокопрочных бетонов. Они крупногабаритные (30-35 м²) [4], их эстетическая выразительность обеспечивается применением декоративных материалов (кирпич, камень и т.д.). ОАО «Московский ИМЭТ» улучшило данные технологии, разработав технологию крупнопористого бетона. Внутренний слой панелей выполнен из легкого конструкционного бетона, наружный – из литого бетонного камня на основе механоактивированного цемента. При сохранении высокой прочности сопротивление панелей теплопередаче находится на высоком уровне (3,5 - 4,0 Вт/(м*°C)/м² при толщине 400 мм) [4]. Применение таких панелей сократит теплоотдачу здания внешней среде, что снизит затраты на электроэнергию в процессе его эксплуатации и повысит эффективность применения свайных фундаментов, минимизировав шансы нагревания грунта под основанием здания. К тому же подобная система выгодна с точки зрения эффективности отопления зданий.

При возведении несущих стен также целесообразно применение пенополистерольных блоков. Технология возведения домов из них относится к монолитному строительству, здания из таких блоков могут быть как типовой формы, так и возводятся по индивидуальному заказу. Термоблоки изготавливают из пенополистирола типа ПСБ-С, который содержит антипиреновые (противопожарные) добавки, затрудняющие горение, технология строительства из них практически безотходна, возведение зданий возможно при температуре до минус 10°С, средняя стоимость здания, построенного по технологии «термодом», на 30-40 % меньше, чем кирпичного. При этом пенополистерол не подвержен гниению, стены имеют высокие теплозащитные свойства, что крайне важно в условиях вечной мерзлоты. Однако необходимо отметить, что при возведении здания из пенополистирола следует предусмотреть приточно-вытяжную вентиляцию с теплоизоляцией (рекуператор), а также учитывать то, что допустимая нагрузка на дюбель, вбитый в стену из термоблоков – 70 кг.

Название технологии строительства домов с повышенной теплоизоляцией отличается в различных странах и регионах. Однако принцип остается единым: несущие стены возводятся из блоков, описанных выше, а также их аналогов. Это позволяет значительно экономить на отоплении зданий при их последующей эксплуатации, кроме того сроки возведения таких домов снижаются за счет блочного принципа их возведения.

Рынок современных технологий предлагает целый ряд решений, призванных снизить сложность возведения и последующей эксплуатации зданий в любых климатических условиях, в том числе и на территориях вечной мерзлоты. Государство должно не только привлекать новые капиталы на эти территории с помощью новой программы опережающего развития, но также и стимулировать применение современных технологий в строительстве в этих регионах. Ведь, как было сказано выше, север России – это ее стратегический тыл, направление для экономического и социального развития. И именно от качества, стоимости и скорости возведения жилых, производственных зданий и необходимой инфраструктуры будет зависеть эффективность этого развития, а вместе с тем – будущее самой России.



Список литературы

1. Алексеев С.И. Основания и фундаменты. Часть 12. Учебное пособие для студентов строительных специальностей / СПб.: 2007. - 113 с.
2. Лушникова О.Ю. Особенности строительства в районах Крайнего Севера и на приравненных к ним территориях// Вестник Уральского отделения РАН. - 2009. - № 2(28). - С. 34-37.
3. Уразова С. Строим на вечной мерзлоте // Журнал ТехСовет. - № 2 (33) от 05 февраля 2006.
4. Бикбау М.Я., Высоцкий Д.В. Система «ИМЭТ» - наше решение для строительства на вечной мерзлоте// Журнал "Время Инноваций" – электронный текст дан. – Режим доступа URL: <http://time-innov.ru/page/jurnal/2013-6/rubric/2/article/34>.



ECOLOGICAL-ECONOMIC MODEL FOR CALCULATING THE COST OF CONSTRUCTION

Коротченко В.Е.

научный руководитель канд. культурологи Воног В.В.

Сибирский Федеральный Университет

Every product or process goes through various phases or stages in its life. Each stage is composed of a number of activities. For industrial products, these stages can be broadly defined as material acquisition, manufacturing, use and maintenance, and end-of-life. In case of buildings, these stages are more specifically delineated as: materials manufacturing, construction, use and maintenance, and end of life.

Today the rational use and improving the efficiency of the companies' property objects, as well as residential real estate, in accordance with their life cycle is one of the priorities of the owners or holders of such objects. The use of real estate in the conditions of risk and uncertainty requires evidence-based approach to management decisions, and the application of appropriate methods and tools.

At the same time, architects are increasingly interested in characterizing and reducing the environmental impacts of the buildings they design. Tools like energy modeling assist in predicting and, through good design, reducing the operational energy in buildings.

In ecological-economic model the total cost of building includes the cost of each stage of its life cycle. To indentify the construction, which performs the necessary requirements for energy efficiency and sustainability in the model introducing the concept of an efficient building – it is the energy efficient building, designed and built taking into account the preliminary calculation of the total cost.

The working hypothesis for the ecological and economic model is that the initial costs of application energy efficient and environmentally technologies on stage design and construction as a result of significantly reducing operating costs during the operational phase of the building, which on average is 75% of the total cost, which leads to a reduction in the total cost of the building.

Life Cycle Assessment is a tool that allows architects and other building professionals to understand the energy use and other environmental impacts associated with all life cycle phases of the building: materials manufacturing, construction, use and maintenance, and end of life.

Life cycle assessment (LCA) – a method of assessing the environmental impact associated with a particular product / service. It is governed under ISO 14000, the series of international standards addressing environmental management. According to International Standard ISO 14040, LCA is a “compilation and evaluation of the inputs, outputs and the potential environmental impacts of a product system throughout its life cycle.

In the current state of LCA, the limitations must be recognized; however, it also needs to be recognized that with increasing use, research, and tools development these limitations will be resolved.

The first limitation is the deficit of the financial stimulus for LCA use. Currently the greatest incentive for the use of LCA in the design process is the ability of an architect to show to the client that the use of LCA will improve and demonstrate the “green-ness” of the project and help significantly in increasing long-term paybacks by better decision making.

A second limitation is the deficiencies in the databases completeness requiring the architect or LCA practitioner to be required to use multiple data sources and increasing uses



of assumptions. This limitation is being reduced as the databases enlarge their information bases and as more and more easily used tools become available.

The last major limitation is the lack of benchmarks established by government authorities. This limitation also will be overcome as LCA becomes more commonly used and the benchmark data become more readily available.

However, abroad a similar approach has been used for a long time and backed by advanced analysis techniques that allow on pre-stage to optimize the design in such way as to achieve the greatest savings in the third stage of the life cycle - during the operational phase of the object.

The scope of LCA can extend to various stages and processes in a product's life. Depending on the purpose of conducting the LCA, one of two primary means for conducting the LCA can be considered: process-based LCA and economic input-output-based LCA. Within each variant, there exists a number of options to be considered.

Taking into consideration majority of financial benefits for building construction companies, it is worth to promote and use LCA based tool – Life Cycle Costing (LCC). LCC provides decision support in selecting a building system or whole-building design based on its financial benefits as opposed to LCA, in which a decision is based on the environmental benefits of a system or design. LCC provides a basis for contrasting initial investments with future costs over a specified period of time. The future costs are discounted back in time to make economic comparisons between different alternative strategies. LCC involves the systematic consideration of all relevant costs and revenues associated with the acquisition and ownership of an asset. In the context of buildings, this consists of initial capital cost, occupation costs, operating costs, and the costs incurred or benefited from its disposal. An LCC analysis is a data-intensive process, and the final outcome is highly dependent on the accessibility, quality, and accuracy of input data. LCA and LCC when used together can lead to more holistic decision making. Most building projects are constrained by budgets. In a given scenario, LCA will produce results indicating the environmental impacts of different options. The option with least impact is proposed as the best solution based on LCA results, but this option might have a large initial cost. In this situation, LCC can evaluate the life cycle cost of the option and help in selecting the most suitable one.

Generally speaking, the basic principle of the technique:

-reduction total cost of ownership of the building at the expense of sound increase initial costs at the stage of design and construction of the application energy-efficient, environmentally friendly technologies and approaches green building, thereby substantially reduced operating costs at the stage operation of the building, which are on average 75% of the total cost.

It this way, it is necessary

- to extend the practice of assessing the value of life-cycle costs
- to facilitate access to public procurement of innovative, high-tech and resource-efficient products and services;
- to support the initiative to integrate resource efficiency indicators at development of guidelines on the use of evaluation the life-cycle cost.

Referencics

1. Национальное объединение проектировщиков Методика расчета жизненного цикла жилого здания с учетом стоимости совокупных затрат - М.: 2014
2. Коул Р.Дж., Стернер Е., Согласование теории и практики оценки стоимости жизненного цикла - Строительство: Исследования и Информация: 2000
3. Международный журнал по Архитектуре, Инженерии и Строительству, Том 2, №1: 2013



«ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОЛОГИЗИРОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОЯРСКЕ»

Кузьменко Анастасия Андреевна

Сибирский федеральный университет

Строительство экологизированного жилья – стратегически важная научно-техническая, экономическая, социальная и политическая тенденция. В России данная тенденция пока находится на начальной стадии развития, но продвижение по этому пути даст серьезные преимущества уже в ближайшем будущем, поскольку это будет означать прорыв в решении многих болезненных проблем современного общества.

Актуальность темы данной статьи обусловлена необходимостью научного поиска путей решения важной социально-экономической проблемы, связанной с формированием и развитием программ экологизации строительства жилищного рынка, что имеет весьма важное практическое значение потому, что его эффективное функционирование является одним из важнейших системных факторов устойчивого социально-экономического развития страны, так как в настоящее время экологическая обстановка в нашей стране и во всем мире оставляет желать лучшего, в связи с чем застройщикам стоит уделять внимание к экологизации строительства, соблюдению экологических норм и требований в строительном процессе.

Экологизированное строительство представляет собой – экологически и экономически обоснованные архитектурно-строительные решения на всех этапах планирования, проектирования, строительства и эксплуатации жилища, вызванное возросшим техническим и антропогенным воздействием на окружающую среду, что привело к развитию научных направлений в этой области.

Основными проблемами развития экологизированного строительства в России являются, во-первых то, что экономические аспекты экологизации жилищного строительства до настоящего времени малоисследованы, поэтому в большей мере придется искать решение проблемы опираясь на зарубежный опыт и, во-вторых, это материальный фактор, так как стоимость экологизированного строительства выше обычного, что подводит к сомнению будет ли это пользоваться спросом, поскольку жилье у нас и без того стоит немалых денег.

Достичь стабилизации и улучшения экологической ситуации хотя бы в пределах национальных границ – задача крайне трудная, но актуальная для современного общества. Если бы России удалось на своей территории применить тенденцию экологизированного строительства, то во-первых, это бы был весомый вклад в решении глобальных проблем, во-вторых, в конституции многих стран уже давно внесено право людей на жизнь в условиях здоровой окружающей среды, а с нашей не самой лучшей экологической ситуацией, следует обратить внимание на то, что в реальной хозяйственной практике жилищного строительства проблема его экологизации имеет весьма важное народно-хозяйственное и социальное значение, поскольку отсутствие экологичного жилья ведет с каждым годом к повышению уровня заболеваемости населения. Кроме того, жилищные условия определяют не только благосостояние семьи, но и в значительной степени ее образ жизни и трудоспособность, а также создание комфортной, безопасной, не вредящей здоровью и окружающей среде обстановке.

При этом важнейшей задачей экологизации жилищного строительства является не только исследование негативного воздействия строительных материалов на здоровье человека и природные экосистемы, а также формирование механизма экологизации и



доказательство его выгоды над традиционным строительством. Но для того, чтобы осуществить экологизацию жилищного рынка в России, прежде всего, нужно осуществить экологизацию законодательства для эффективного экономико-правового обеспечения формирования и развития данного механизма. В настоящее время ориентиром экологизации жилищного рынка строительства для строительной отрасли России способен служить зарубежный опыт, который с каждым годом динамично развивается. Но при этом, не стоит слепо копировать зарубежный опыт жилищного строительства, а учитывать природные условия, климат, а также российский менталитет, иначе это будет бесперспективно.

Изучив опыт экологизированного строительства в других странах, наиболее подходящим вариантом для наших условий, а также экономически выгодным является канадское экологизированное жилищное строительство. В чем заключается канадская технология? Обо всем по порядку. Миссия федерального правительства Канады – это стимулирование развития экологизированного строительства. Государство принимает в этом процессе серьезное участие. В 1982 г. правительство Канады занялось инициацией программы сертификации под названием R-2000. Были разработаны экологические стандарты для домов, которые по своим характеристикам превышали минимальные требования строительного законодательства в области энергетической эффективности, герметичности дома и сохранения окружающей среды. В строительстве пропагандирует экологизированный подход. Но находятся ли на них покупатели? По-прежнему есть много людей, которые не придают большого значения вопросам сохранения окружающей среды или экономии энергии, поэтому они и слышать не хотят о более высокой цене. Все это так, но Канада – государство прагматичное, в нем существуют стимулы. Тот, кто покупает дом, обладающий более высокими экологическими стандартами, получает в некоторых банках более выгодный ипотечный кредит и платит по кредиту страховку на 10% ниже. Сегодня весь мир стоит перед вызовом, связанным со снижением потребления энергии и выбросов углекислого газа. Каждая страна ищет способ для достижения этих целей. Канада сделала ставку на эффективность. В этой стране можно часто услышать слова: «Нужно использовать известные пути, а не искать новые». На этом фоне появилась правительственная инициатива под названием Equilibrium, что означает «равновесие». Принципы для домов Equilibrium заключаются в следующем: максимальное использование натуральных материалов, минимальная потребность в энергии, минимальное негативное влияние на окружающую среду, здоровая и комфортная атмосфера внутри и наиболее выгодная цена для клиента.

Программу воплощает в жизнь Canada Mortgage and Housing Corporation, правительственное агентство, занимающееся поддержкой строительства жилья. Все началось с исследовательских работ, предложения, разработанные для частных домов, предусматривали, чтобы они были энергосберегающими, прочными, комфортными, хорошо вписывались в окружающую среду, не наносили ей вреда и были дешевыми в эксплуатации. При этом экологичные решения не должны слишком повышать стоимость дома. Для достижения этой цели сначала проектируют дом с низкой потребностью в энергии. Большинство окон дома, имеющего хорошую теплоизоляцию, должно обладать требуемым типом остекления и быть ориентировано на южную сторону, чтобы использовать энергию солнца для пассивного обогрева. Так же следует принять во внимание и термическую инерционность материалов. Следующие шаги: добавить отопительные устройства, работающие с использованием возобновляемой энергии, и позаботиться о рекуперации тепла. Для решения этих задач нужны: тепловой насос, устройство для рекуперации тепла из воздуха и стоков, а когда потребность в энергии будет снижена до минимума, дом следует оснастить



солнечными коллекторами и солнечными батареями. Оборудование для рекуперации тепла и стоков представляет собой теплообменник в виде медной трубы с водой проходит вокруг канализационной трубы. Система работает, когда вода одновременно вытекает из крана и стекает в канализацию. Это позволяет на треть снизить потребность в энергии, необходимой для нагрева воды. Но самое потрясающее, это последняя разработка, технология которой называется The Net-Zero Energy Home , ее главная идея – строительство домов, в которых количество энергии, закупленной на протяжении года у энергетических предприятий, уравнивается количеством энергии, выработанной за это же время самим домом. Производимая им электроэнергия отправляется в сеть. Благодаря правильному проекту, использованию оборудования для рекуперации тепла, а также производству энергии из возобновляемых источников дом имеет нулевой энергетический баланс. В некоторых домах достигли даже большего – они уже относятся к категории Energy+, то есть в течение года они производят энергии больше, чем потребляют.

Примером строительства жилого дома с нулевым балансом энергии, то есть дома, производящего такое количество энергии, какое он сам потребляет в течение года, может послужить сборный дом с жилой мансардой, площадью 243 м². Построен фирмой Avalon Master Builder в новом микрорайоне в Red Deer, в провинции Альберта, в соответствии с принципами экологизированного строительства. Здесь используют материалы местного происхождения, возобновляемые источники энергии, рекуперацию с возвратом тепла, систему сбора дождевой воды для полива и использование сточной воды для смыва унитазов. Даже сад вокруг дома создан из растений-ксерофитов, не требующих частого полива. Дом тщательно утеплен, оснащен окнами с трехкамерными стеклопакетами, на крыше установлены солнечные батареи (мощностью 6,2 кВт) и солнечные коллекторы. Окна расположены так, чтобы можно было максимально эффективно использовать дневной свет и тепло солнца. В доме имеется система принудительной вентиляции. Факты говорят сами за себя: годовое использование домом энергии составляет 54,56 кВт•ч/м², а производство – 56,06 кВт•ч/м². Дом успешно эксплуатируется, а фирма Avalon Master Builder продолжает строительство таких домов.

Построить такой жилой дом в Красноярске реально. Конечно, стоимость его будет выше, но стоит учесть и выгоду его строительства, ведь жители приобретая такой дома получают не только комфортное и экологически чистое жилье, но и в год будут экономить огромные деньги на отказе от централизованных сетей (отопление, водоснабжение, канализация, электроснабжение), на которые ежегодно в среднем за обслуживание дома 200 кв.м отдают 480 тыс.руб. За счет этого приобретение дома, оборудованного возобновляемыми источниками тепла может окупиться. Срок окупаемости такого оборудования не превышает 6 лет. Для того, чтобы построить такой дом в Красноярске, нужно закупить все необходимое оборудование, для содержания такого дома. Проведя анализ рынка возобновляемых источников энергии, ниже приведен список цен на них:

Наименование	Стоимость, тыс.руб.	Назначение
Тепловой насос	250	Отопление дома, горячее водоснабжение
Устройство сбора дождевой воды	120	Канализация
Солнечная батарея	25	Электроснабжение
Ветрогенератор	200	Электроснабжение
Пятикамерные стеклопакеты	75	Обеспечивают приток в дом



		солнечного тепла
Принудительная вентиляция с рекуперацией тепла	140	Вентиляция

Проведем расчет приобретения такого оборудования для строительства коттеджа в 200кв.м. Учитывая площадь, статистику и опыт в среднем семья из трех человек расходует в год около 3-3,5 тыс. кВт. Их могут дать жильцам два ветрогенератора мощностью по 3 кВт в сочетании с солнечной батареей в 1 кВт. Т.е стоимость электроснабжения составит 425 тыс.руб. Теплового насоса мощностью 20 кВт достаточного одного, т.е. на это уйдет 250 тыс.руб. Один пятикамерный стеклопакет стоит 75 тыс.руб., для коттеджа площадью 200кв.м. их потребуется 11 штук, т.е. это обойдется 825 тыс.руб. Приобретение остальных приборов в единичном экземпляре будет стоить 260 тыс.руб. В общей сумме приобретение оборудования составит 1 760 тыс.руб.

Так же стоит учесть то, что монтаж и подключение всего этого оборудования будет стоить около 50% от стоимости, т.е. ориентировочно 880 тыс. руб. Доставка будет обходиться в 10% от стоимости, что составит 176 тыс.руб. Обслуживание оборудования будет стоить 5% от стоимости, т.е. 88 тыс.руб. Итого расходов на приобретение комплексной замены централизованных сетей составит 2 904 тыс. руб. Что окупиться уже через 6 лет. В среднем, по статистическим данным, срок эксплуатации такого оборудования превышает 20 лет, что подтверждает выгодность его приобретения. Также стоит учесть факт того, что это может дать возможность освоению новых территорий для строительства без проведения централизованных сетей, что, безусловно, составит весомую экономию. Вывод можно сделать такой, что если в Красноярске начнут использовать экологизованную технологию строительства жилых домов это даст большие перспективы нашему городу, поскольку это будет означать прорыв в решении многих болезненных проблем современного общества, касающихся не лучшей экологической ситуации.



**К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ
ОБОРУДОВАНИЯ КАК ОДНОГО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ
ОБОСНОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ
ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

Лаптев Ю.А.

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Костяшкина О.Г.

Сибирский федеральный университет

Современная экономическая теория исходит из того, что циклические колебания и кризисы являются неизбежными составляющими экономического развития, и цель любого предприятия заключается в разработке и реализации комплекса стабилизирующих мер, направленных на сглаживание негативных процессов цикличности.

Современные высоко динамичные изменения рыночной среды, большинства промышленных и потребительских рынков, все более усиливающаяся конкуренция не только со стороны высокоразвитых западных производителей, но и со стороны динамично развивающихся китайских предприятий, приводят к тому, что отечественные предприятия не могут более полагаться на спонтанные методы работы «вслепую» в расчете на то, что кто-то решит за них накопившиеся проблемы. Их решения, в конце концов, должны основываться на четком просчете рыночных перспектив и на реализации собственных конкурентных преимуществ, что требует проявления осмысленной воли руководства и четкой координации действий между всеми службами предприятия. Это, в свою очередь, позволяет эффективно использовать имеющиеся у предприятия ресурсы, делает его работу на рынке более эффективной, и, следовательно, создает необходимую базу для достижения конкурентоспособности и обеспечения долговременной (стратегической) стабильности.

В нынешних российских условиях основной целью модернизации большинства действующих предприятий является не только повышение рыночной конкурентоспособности продукции по качеству и цене, но и – живучести самого предприятия, гибкости его реакции на запросы потребителей. Для этого необходимо системное и методически обоснованное решение проблем обновления парка технологического оборудования. На «плохом» оборудовании нельзя создать «хорошую» продукцию и тем более продать ее.

Приведенный в российской статистической отчетности уровень износа оборудования характеризует его физическое устаревание (средний возраст производственного оборудования в РФ превышает 21 год, что вдвое больше, чем в развитых странах), кроме того, возраст, помимо физического износа, указывает также и на моральный износ оборудования. Опыт предпринимательской деятельности свидетельствует о том, что каждые пять лет, создаются новые усовершенствованные модели оборудования, технологии и материалы, которые по ключевым характеристикам значительно превосходят предыдущие. По структуре состав оборудования большинства отечественных предприятий соответствует техническому уровню середины 1980-х годов. В результате, в промышленности доминирует технология 60-80х годов на фоне критического износа оборудования. По подсчетам экспертов 30 процентов российского оборудования в промышленности пригодно лишь для того, чтобы производить неконкурентную устаревшую продукцию. Подобная ситуация не позволяет рассчитывать на благоприятную перспективу промышленного производства в России, на рост ВВП в реальной экономике и на перспективы социально-экономической стабильности.



На повестке дня всех строительных предприятий без исключения стоит задача, от решения которой зависит будущее отрасли – это модернизация и техническое перевооружение.

Главным, в настоящее время, остался вопрос специализации (позиционирования) предприятия, поскольку внешняя среда современных организаций характеризуется высоким уровнем сложности, турбулентности и неопределенности, то для выживания в ней, каждый хозяйствующий субъект должен решить: что производить (финишный продукт или комплектующие), как и на чем производить, кому поставлять, по какой цене поставлять, в какой цепи кооперированных поставок участвовать. В условиях рынка вопрос позиционирования и, соответственно, связанный с ним вопрос живучести (выживаемости), относится уже к компетенции и зоне ответственности самого предприятия и никто более эти вопросы за них давно уже не решает. В нынешних условиях при определении специализации/позиционировании предприятия, неправильно сделанный выбор при решении вопроса об участии в работах по кооперации, неправильная ориентация на производителя финишной, но неперспективной продукции, может привести к быстрому финансовому краху. И никакая модернизация и современное высокопроизводительное оборудование здесь не помогут!

Способны ли российские собственники или менеджмент самостоятельно решать проблему специализации или позиционирования в сегодняшних условиях? Осмелимся утверждать, что только это они и обязаны делать, поскольку это решение является судьбоносным для предприятия и именно с ним связаны все последующие риски деятельности. Однако для принятия такого решения необходимо проведение комплексной аналитической работы для определения не только «производственного рельефа» окружающей рыночной среды и места предприятия в нем, но и тенденций его изменения.

Это надо себе четко представлять, решая проблему стратегической специализации предприятия, от которой в последующем будет зависеть цель модернизации и пути ее достижения.

К техническому перевооружению относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств или их отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным. Техническое перевооружение является средством выполнения основных задач предприятия.

Целью технического перевооружения действующих предприятий является: интенсификация производства, увеличение производственных мощностей и выпуска продукции, улучшение ее качества при обеспечении роста производительности труда и сокращении рабочих мест, снижение материалоемкости и себестоимости продукции, экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов, улучшение других технико-экономических показателей работы предприятия в целом.

Доминантой (основой) всех процессов модернизации (даже в случае уникального производства, где предприятие монополично устанавливает цены на свою продукцию или услуги) служит необходимость снижения затрат на производство. В рамках этой общей необходимости, в зависимости от потребностей конкретного предприятия, можно выделить две группы основных задач технического перевооружения уже действующего предприятия:

- перепрофилирование производства (освоение новых видов продукции);
- приведение в соответствие соотношения «спрос-объем производства», т.е. увеличение (уменьшение) производственных мощностей и объемов выпуска продукции при условии сохранения (повышения) рентабельности производства.



Исходя из задач технического перевооружения промышленных предприятий, используются следующие подходы:

- замена морально и физически устаревшего оборудования;
- улучшение качества продукции при обеспечении роста производительности труда;
- экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов, повышение ресурсо- и энергоэффективности;
- снижение материалоемкости и обеспечение требуемой точности по конкретным видам механообработки;
- снижение себестоимости изготовления продукции и затрат на производство;
- улучшение других технико-экономических показателей работы предприятия, в целом.

Эти подходы обусловлены следующими причинами:

1. Замена изношенного оборудования осуществляется в связи с невозможностью его дальнейшей эксплуатации и необходимостью снижения затрат на его обслуживание. Дальнейшая эксплуатация и обслуживание старого оборудования экономически менее выгодны, чем приобретение нового. Техническое перевооружение в этом случае предполагает установку аналогичного или схожего по технологическим параметрам оборудования. Замена машин и станков может производиться на любом из участков производства, при этом количество оборудования по переходам остается неизменным.

2. Техническое перевооружение, обусловленное необходимостью обновления ассортимента и выпуска новых видов продукции. Подобная задача решается в случае невозможности выпуска новых видов продукции на старом оборудовании. При частой вынужденной смене ассортимента и изготовлении сравнительно небольших партий продукции немаловажное значение в этом случае имеет развитие гибких производств.

3. Техническое перевооружение для увеличения объемов производства. При наличии повышенного спроса на выпускаемую продукцию предприятия могут быть заинтересованы в увеличении выпуска продукции без расширения производства. При этом потребность в оборудовании может оставаться неизменной в случае установки станков, производительность которых значительно выше, чем у старых. При планировании такого перевооружения необходимо соблюдать сопряженность оборудования по переходам, поскольку повышение объемов выпуска продукции неизбежно влечет за собой необходимость увеличения мощности подготовительных цехов (в том случае, если имеющиеся внутренние резервы исчерпаны).

4. Установка современных, более производительных машин и станков позволит повысить производительность труда и снизить численность рабочих, обслуживающих оборудование, уменьшить количество отходов и брака, сократить затраты на сырье. Особую актуальность в настоящее время имеет автоматизация производственных процессов, которая широко применяется на зарубежных предприятиях и в значительной степени позволяет снижать трудоемкость продукции. Кроме того, в ряде случаев установка более производительного оборудования ведет к сокращению его количества и позволяет частично высвободить производственные площади. Техническое перевооружение должно касаться прежде всего тех цехов и участков производства, где снижение затрат будет иметь наибольшее значение.

5. Техническое перевооружение для снижения себестоимости изготовления продукции и затрат на производство. Модернизация производства, не предполагающая значительных изменений в ассортименте, возможна в случае, если продукция предприятия имеет спрос на рынке.

Для обеспечения выживания предприятий необходимо разработать и внедрить в практику хозяйствования систему антикризисного управления предприятием, которая



должна базироваться на исследовании факторов деятельности предприятий в условиях современного специфического состояния российской экономики, главным из которых мы считаем модернизацию оборудования.

Хотя проблема налаживания эффективного антикризисного управления на предприятии сложна в практическом отношении, она становится ключевой, определяющей реальное выживание предприятий в условиях с высоким уровнем сложности, турбулентности и неопределенности экономической и финансовой среды, а ее реализация возможна только при производстве продукции компании на высокотехнологичном оборудовании.

Список использованных источников

1. «Управлять затратами в условиях кризиса, стабильности и далекого будущего нужно по-разному». А.А.Бочкарев // Эксперт, 2014. № 32.
2. Официальный сайт администрации города Красноярска [Электронный ресурс]. URL: <http://www.admkrsk.ru> (дата обращения 23.04.13).
3. Инновации в строительстве [Электронный ресурс]. URL: <http://www.melt.com.ru>.



КЛАССИФИКАЦИЯ НАРУШЕНИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РАБОТ ПО ВОЗВЕДЕНИЮ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ.

Ларионов А.Н., Широбоков И.М.

научный руководитель канд. экон. наук Соломатина И.А.

Сибирский федеральный университет

Способы работы подрядчиков во всех странах мира имеют сходные особенности, главной из которых является стремление сократить расходы. Однако основным методом экономии является не повышение производительности труда или увеличение её эффективности, а использование некачественных материалов и неквалифицированной рабочей силы. Заказчик, как правило, не обладает навыками инженеров-экспертов и не является профессиональным строителем, что делает его основным объектом ухищрений. Получение дополнительной прибыли генподрядчиком за счет клиента является одной из важнейших проблем инвесторов. Наиболее частым нарушением является увеличение сметной стоимости строительства: удешевление или подмена материалов дешевыми аналогами, брак, упрощение проекта – все это выявляет необходимость в создании полной и подробной и в тоже время простой и понятной классификации нарушений подрядчика во время проведения строительных работ, а также разработки программы защиты интересов заказчика. Как мне кажется, данная проблема особенно актуальна в наши дни. Экономический кризис и сложная геополитическая ситуация, затронувшая, в том числе и строительную отрасль, способствует росту спекуляций подрядчиков.

Критерием для составления классификации, с нашей точки зрения, должны выступать этапы, которые проходят различные виды сметной документации во время строительства.

Этап разработки рабочей документации на весь объем выполняемых работ или на последующий технологический период. Основным возможным нарушением, чаще всего, выступает необоснованно высокая стоимость трудозатрат из-за применения искусственно завышенных расценок, повышающих коэффициентов и накладных расходов, не соответствующих действительности. Необходимо, чтобы документация была информативной, содержательной, комплексной и состоятельной для строительного производства, что невозможно в силу устаревших государственных нормативных расценок. Разработанные в начале века нормы применяются с повышающими коэффициентами не всегда соответствующими действительности, не учитывают технологических инноваций, что является основой для разработки собственных расценок организациями. Проблема, несовершенства технически-обоснованных норм времени, их несоответствия фактическим трудозатратам отрицательно сказывается и на самом подрядчике, что ведет к снижению заработной платы рабочих и увеличению брака. Ярким примером служит отсутствие расценок в ЕНиРах и ФЕРах на винтовые сваи, получившие широкое распространение в настоящее время. Также весьма трудоемким и не всегда отражающим действительность остается процесс разработки расценок на электро-монтажные, сварочные и сантехнические работы, что в первую очередь обусловлено технологической сложностью выполнения операций и во многом индивидуальным подходом исходя из желаний заказчика. Нередко встречается занесение в расчетные сметы выполнение не требующихся операций, либо их дублирование, когда работа уже заложена в более крупную категорию, но генподрядчик осознанно игнорирует это тем самым, получая дополнительную прибыль.



Этап поступления материалов. Часто генподрядчик в целях экономии использует дешевые аналоги указанных в проекте конструкций, оборудования, отделочных и строительных материалов. Для проверки качества поступивших материалов, необходим контроль над сопровождающими документами: паспортами качества, накладными, технологическими регламентами и сертификатами. Отдельного внимания требует процесс хранения и транспортировки материалов, использование нецелевой техники, а также неправильный крепеж материалов при перевозке ведет к дополнительной вибрационной и динамической нагрузке, что впоследствии приводит к появлению дефектов и брака. Подрядчик на производстве может не обеспечивать условий содержания сырья, поэтому требуется инспекция соответствия заявленных требований действительности. Этап строительства. В силу объемов выполняемых работ на данной стадии чаще всего можно встретить правонарушения. Наиболее часто встречающимся является упрощение проектных решений и подмена, неразличимых для обывателя материалов. Подрядчик, облегчая технологию производства на практике, не выполняет заказ инвестора, что может привести к последующим более крупным дефектам. Так использование бетонов по прочности уступающих заявленным в смете, позволяет сэкономить до 30 процентов от выделенных средств. Сложным в подсчете и контроле является процесс заложения арматуры в бетонные конструкции, расходование отделочных материалов. Работы, требующие специальной строительной техники, зачастую выполняются быстрее разработанных в смете часов из-за замены на традиционные производственные методы, часто с нарушением безопасности и риском для жизни рабочих. Наиболее часто встречающимся нарушением является подмена автовышки строительными подмостями. Для предотвращения махинаций на этапе возведения здания необходима непосредственная проверка выполняемых работ на соответствие технологическим требованиям, а также выявление брака и дефектов сооружения в целом.

Этап подготовки исполнительной документации. Законодательство Российской Федерации обязывает подрядчика к ведению текстовых или графических материалов, отражающих исполнение строительно-монтажных работ и положение строительных объектов во время возведения. Зачастую генподрядчик предъявляет к оплате либо недоброкачественные работы с дефектами или скрытым браком, либо работы, которые искусственно завышены или фактически не проводились. Выявление ухищрений на данной стадии производства требует проведения обеспеченных договором внезапных проверок или постоянного наличия на строительной площадке органов контроля.

Комплексные исследования показывают, что без контроля над строительным производством, 90 процентов подрядчиков прибегают к неправомерным действиям по удешевлению производства и завышают стоимость выполняемых работ. По результатам исследования 70 процентов заказчиков утверждают, что увеличение надзора за генподрядчиком, помогает сократить стоимость строительства на 10-20 процентов.

Однако в современных условиях, для противодействия ухищрениям необходимо знание не только способов контроля на этапе строительного производства, но и выявление причин, в силу которых у подрядчика возникает стремление к правонарушениям. В настоящее время, по нашему мнению, можно выделить четыре ключевые причины возникновения сознательных нарушений подрядчика:

а) Недостаточно строгое административное наказание

Правонарушения при возведении зданий и сооружений регламентируются Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, статьей 9.4 "Нарушение обязательных требований в области строительства и применения строительных материалов". Основные меры воздействия – предупреждение и штраф.



Сумма штрафа в действительности экономически затратных строительных работ, с нашей точки зрения, несоизмеримо мала. Максимальное взыскание с физического лица триста тысяч рублей и шестьсот тысяч для действий, повлекших опасность причинения вреда здоровью или окружающей среде. Мы убеждены, что увеличение материальной ответственности подрядчика снизит желание экономить не правовыми методами.

б) Предвзятость в контроле

Статья 53 Градостроительного кодекса Российской Федерации определяет сторонами, которые осуществляют строительный контроль: лицо, выполняющее строительные работы (подрядчик), технический заказчик и привлекаемые на основании договора сторонние юридические лица. Объективным, с нашей точки зрения, может считаться исследование лишь сторонних организаций, которые обладают достаточной компетенцией и не заинтересованы в ухищрениях подрядчика. Организации, осуществляющие контроль над строительными работами, не новое явление для России. Их появление на рынке датируется 2005 годом, однако, социологические исследования показывают, что к 2015 году лишь 15 процентов застройщиков прибегали к их услугам.

в) Глубокий макроэкономический кризис

Современный процесс строительства тесно связан с импортом. В частности отделочные работы в большинстве проектов подразумевают использование зарубежных материалов (плитка, полы, двери, сантехника). Изменение курса рубля, несомненно, сказалось на конечной стоимости возведения, в особенности для проектов начала 2014 года, когда не наблюдалась отрицательная динамика валютных курсов. В данных условиях желание генподрядчика сэкономить не правовыми методами продиктовано принципом выживаемости бизнеса – стремление обеспечить прибыльность производства.

г) Прочие причины, обусловленные непроизводственными факторами

К прочим причинам можно отнести: несвоевременную оплату или задержки в финансировании проекта, простои, обусловленные перебоями в поставке материалов и оборудования от поставщиков, изменение технологической составляющей объекта уже в ведущемся строительном процессе, исходя из желаний инвестора, сложные метеорологические условия, а так же иные нестандартные ситуации, возникающие во время реализации плана.

Подводя итог, хочется сказать, что учесть все возможные ухищрения подрядчика практически невозможно. Однако целью данной работы было обозначить основные направления, на которые следует обращать внимание контролирующим органам, а также пояснить, что необходимо осознавать причину поведения генподрядчика и отвечать соответствующими методами.

Список использованных источников

1. Административные правонарушения в производстве, строительстве и энергетике. // Кодекс об административных правонарушениях от 30.12.2001 (ред. от 28.06.2014)
2. Единые нормы и расценки на строительные работы, монтажные и ремонтно строительные работы от 05.12.1986
3. Основные социально-экономические показатели // Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.
4. Строительный контроль // Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2014 (ред. от 28.06.2014)
5. Федеральные единичные расценки на строительные работы от 2001(ред. от 1.04.2014)



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ: МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Мамедова С. Г.,

научный руководитель доцент, канд. техн. наук Масаев С. Н.

Сибирский федеральный университет, Институт управления бизнес-процессами и экономики

Инвестиционная политика для Красноярского края является необходимым условием освоения площадей региона с имеющимися природными ресурсами, многообразие и востребованность которых сделали край привлекательным для инвесторов, о чем свидетельствует присутствие на территории региона крупнейших транснациональных, национальных и региональных компаний. Социально-экономическое развитие региона обеспечивается успешной реализацией инвестиционных проектов, которые должны сопровождаться соответствующими административными и экономическими условиями, обеспечивающими защиту интересов и выгоду инвесторам.

В Красноярском крае действует ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих инвестиционную деятельность. Основным является закон «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Красноярском крае» от 30.09.2004 № 12-2278, предусматривающий для инвесторов льготы по региональным налогам, государственные гарантии края, бюджетные инвестиции в уставный капитал юридических лиц, бюджетные кредиты, инвестиционные налоговые кредиты, льготы по аренде недвижимого имущества, субсидии на возмещение части затрат по уплате процентов получателям кредитов в российских кредитных организациях на реализацию инвестиционных проектов или лизинговых платежей. Порядок предоставления государственной поддержки содержится в постановлении Совета администрации Красноярского края от 23.03.2005 № 91-п «О государственной поддержке инвестиционной деятельности».

Красноярский край при осуществлении деятельности по улучшению инвестиционного климата руководствуется следующими основными принципами, установленными «Инвестиционной декларацией Красноярского края»:

- 1) Обеспечение равных прав субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности независимо от их организационно-правовой формы.
- 2) Участие субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности в рамках действующего законодательства в процессе принятия решений, затрагивающих их интересы, а так же в оценке их исполнения на территории Красноярского края.
- 3) Доступ субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности к публичной информации органов исполнительной власти Красноярского края.
- 4) Содействие в реализации инвестиционных проектов соответствующих приоритетным направлениям развития экономики Красноярского края.
- 5) Отсутствие иных ограничений, кроме предусмотренных действующим законодательством, при реализации инвестиционных проектов субъектами предпринимательской и инвестиционной деятельности.
- 6) Невмешательство органов государственной власти и должностных лиц в деятельность субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности по заключению договоров, выбору партнеров, определению содержания обязательств.

Согласно Инвестиционной декларации, в Красноярском крае субъектам инвестиционной и предпринимательской деятельности оказывается комплексная государственная поддержка в соответствии с действующим законодательством. С учетом положительного опыта в регионе создаются условия для развития государственно-частного



партнерства. Кроме того, субъектам инвестиционной деятельности создаются условия, которые способствуют обеспечению инвестиционных проектов высококвалифицированными кадрами. А также осуществляется работа с инициативами, поступающими от субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности в части улучшения инвестиционного климата и развития инновационной деятельности в регионе.

По оценкам экспертов, в целом Красноярский край является привлекательным регионом РФ для развития бизнеса. Подтверждением тому служит факт, что край занимает неплохие позиции в авторитетных рейтингах, основанных на оценке параметров социального, промышленного, финансового, институционального развития регионов.

Красноярский край имеет значительные конкурентные преимущества, привлекающие инвесторов. К таковым относятся:

- 1 Уникальное экономико-географическое положение;
- 2 Богатый природно-ресурсный потенциал, обеспечивающий потребности существующей экономики и развивающихся инновационных технологий;
- 3 Высокий кадровый и демографический потенциал с тенденцией к росту;
- 4 Наличие сформированной транспортной инфраструктуры в густонаселенных территориях и развивающейся инфраструктуры в осваиваемых территориях края;
- 5 Динамичное развитие образовательной и инновационной инфраструктуры.

Однако в то же время существуют факторы, сдерживающие инвестиционную привлекательность Красноярского края. К ним можно отнести:

- а) Пространственно-географическая организация территории:
 - 1) сложные климатические условия;
 - 2) удаленность от мировых рынков сбыта;
 - 3) слабо развитая инженерная инфраструктура в районах нового освоения и северных районах края;
 - 4) низкая транспортно-логистическая и коммуникационная освоенность северных районов края;
 - 5) неравномерность распределения трудовых ресурсов по территории края;
 - 6) отсутствие локальных генераций на местных источниках энергии, как следствие, высокие энерготарифы и высокая себестоимость произведенной на этих территориях продукции;
 - 7) монополизация в отраслях специализации отдаленных территорий края.
- б) Структура экономики и технологические возможности производства:
 - 1) преобладание в экономике края 3-го и 4-го технологических укладов с низкой производительностью труда и диверсификацией производства;
 - 2) низкая энергоэффективность производств в сочетании с высокой ресурсоемкостью изделий;
 - 3) низкая доля выпускаемой продукции, ориентированной на конечное потребление;
 - 4) низкие темпы внедрения инновационных технологий;
 - 5) диспропорции в инвестиционной деятельности по территории края и по объектам вложений;
 - 6) структурное и качественное несоответствие квалификации трудовых ресурсов задачам развития края;
 - 7) высокие инвестиционные издержки;
 - 8) высокий уровень потенциальных экологических рисков на вновь осваиваемых территориях.

Текущее состояние инвестиционной привлекательности Красноярского края характеризуется следующими недостатками:

- 1 Инвестиционный риск выше среднего показателя по РФ, в том числе:



- социальный риск края выше, чем средний по РФ;
- управленческий риск выше среднего по РФ и СФО;
- высокий экологический риск в целом по РФ и самый высокий по СФО;
- 2 Низкий инфраструктурный потенциал, в том числе удаленность от рынков сбыта;
- 3 Кредитоспособность региона ниже достаточного;
- 4 Высокая концентрация экономики на металлургической и нефтедобывающей отраслях и, как следствие, зависимость от конъюнктуры сырьевого рынка;
- 5 Зависимость бюджета края от показателей деятельности двух крупнейших налогоплательщиков – ОАО «ГМК «Норильский Никель» и ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»;
- 6 Несоответствие спроса и предложения рабочей силы в разрезе специальностей/квалификаций по отраслям экономики и территориям края;
- 7 Низкий уровень развития малого и среднего бизнеса;
- 8 Высокая степень централизации бюджета;
- 9 Ограниченный доступ к источникам внешней ликвидности.

Для улучшения показателей инвестиционной деятельности в крае на федеральном и региональном уровнях реализуется комплекс мер, направленных на совершенствование делового климата и повышение инвестиционной привлекательности края. Планы по разработке и реализации эффективной инвестиционной политики находят своё выражение в «Инвестиционной стратегии Красноярского края на период до 2030 года».

Важным обстоятельством, положительно сказавшемся на организации взаимодействия власти и бизнеса в области инвестиционной и предпринимательской деятельности, стало внедрение требований Регионального инвестиционного стандарта, который в крае с 2014 года вступил в силу в полной мере.

Приоритетным направлением инвестиционного развития края является формирование в регионе территориально-производственных кластеров на основе государственно-частного партнерства. Такие проекты служат для обеспечения опережающих темпов развития транспортной, энергетической и коммуникационной инфраструктуры, что необходимо для реализации инвестиционных проектов, направленных на освоение новых территорий, а также для привлечения не только бюджетных инвестиций, но и частных, а это, в свою очередь, способствует повышению доступности ресурсов, необходимых для развития бизнеса и повышения качества жизни населения.

Кроме того, правительство Красноярского края ведет активную работу по привлечению в край крупных инвестиционных проектов национального уровня (освоение Ванкорского нефтегазового месторождения в арктической зоне края, освоение нефтегазовых месторождений в Эвенкии, строительство нефтепровода Куюмба – Тайшет).

Также всё более существенным фактором, влияющим на инвестиционный климат региона, является развитие малого и среднего предпринимательства. С 2006 года в Красноярском крае реализуются целевые программы поддержки предпринимательства. Однако эксперты отмечают, что данное направление в регионе развито слабо.

Значимым фактором, обеспечивающим рост открытости и благоприятствующим инвестиционному климату Красноярского края, является ежегодный Красноярский экономический форум, который служит эффективной площадкой для проведения дискуссионных мероприятий не только российского, но и международного уровня.

Очень важным инструментом взаимодействия краевого правительства и бизнеса является информационное сопровождение субъектов инвестиционной деятельности. В Красноярском крае это обеспечивается через специализированный двуязычный интернет-портал, а также ежегодно обновляемую интерактивную инвестиционную карту региона, Инвестиционный паспорт Красноярского края и Справочник инвестора.



В дополнение стоит отметить, что в Красноярском крае эффективно функционируют специализированные организации, непосредственно взаимодействующие с предпринимателями и инвесторами и сопровождающие инвестиционные проекты.

Учитывая всё вышесказанное, можно предложить следующие мероприятия, направленные на совершенствование инвестиционной политики и, соответственно, повышение инвестиционной привлекательности Красноярского края:

1 Способствование реализации крупных инвестиционных проектов на условиях государственно-частного партнерства.

2 Расширение участия государства в крупных инвестиционных проектах с высокой стоимостью инфраструктурных расходов посредством установления следующего соотношения государственных и частных инвестиций: 1 руб. бюджетных инвестиций на 4 руб. частных инвестиций.

3 Инициирование инвестиционных проектов, способствующих развитию транспортной системы и связи, сельского и лесного хозяйства, строительства, сферы образования, здравоохранения и прочих социальных услуг. По сведениям территориального органа ФСГС Красноярского края, на данные отрасли приходятся самые малые доли всех финансовых вложений в Красноярском крае, что говорит о низкой инвестиционной привлекательности отраслей.

4 Содействие развитию инновационных технологий, что послужит инструментом как модернизации имеющихся производств, так и повышения эффективности деятельности малого и среднего предпринимательства.

5 Разработка комплекса дополнительных правовых мер для поддержки малого и среднего предпринимательства.

6 Привлечение квалифицированных работников, необходимых для реализации инвестиционных проектов. Как отмечалось ранее, в настоящий момент в Красноярском крае наблюдается диссонанс спроса и предложения трудовых ресурсов в квалификационном разрезе.

В заключение стоит отметить, что достижение целей инвестиционной политики края зависит от условий и механизмов реализации федерального, межрегионального и краевого уровней.

Список использованных источников

1. Об утверждении Инвестиционной декларации Красноярского края [Электронный ресурс] : распоряжение Губернатора Красноярского края от 29.10.2013 № 519-рг // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Об утверждении Инвестиционной стратегии Красноярского края на период до 2030 года [Электронный ресурс] : указ Губернатора Красноярского края от 17.12.2013 № 239-уг // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Красноярский краевой статистический ежегодник 2014 [Электронный ресурс] : статистический сборник, № 1.37.2 / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю (Красноярскстат). – Красноярск, 2014. – Режим доступа: <http://www.krasstat.gks.ru>.

4. Масаев, С. Н. Оценка системы управления компанией на основе метода адаптивной корреляции к внешней среде / С. Н. Масаев, М. Г. Доррер // Проблемы управления: научно-технический журнал / Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. – Москва, 2010. – № 3. – С. 45-50.



ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ВАЛЮТНОГО КУРСА С УЧЕТОМ ПАРАЛЛЕЛЬНОЙ ИНФЛЯЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ДОЛЛАРА)

Михолап Е.В., Караськова В.Ю.

научный руководитель канд. экон. наук Чудновец А.Ю.

Сибирский федеральный университет

В современное время, изменение курса описывается как падением и ростом валюты. Если просмотреть длительный диапазон курса, то увидим, что каждый день курс валют может изменяться, как на 5 копеек, так и на 30. Поэтому мы выбрали промежуток времени с 2003 до 2013 года включительно, именно здесь мы сталкиваемся с эволюцией курса рубля за последние 10 лет. В чем же заключается эта парадоксальность?

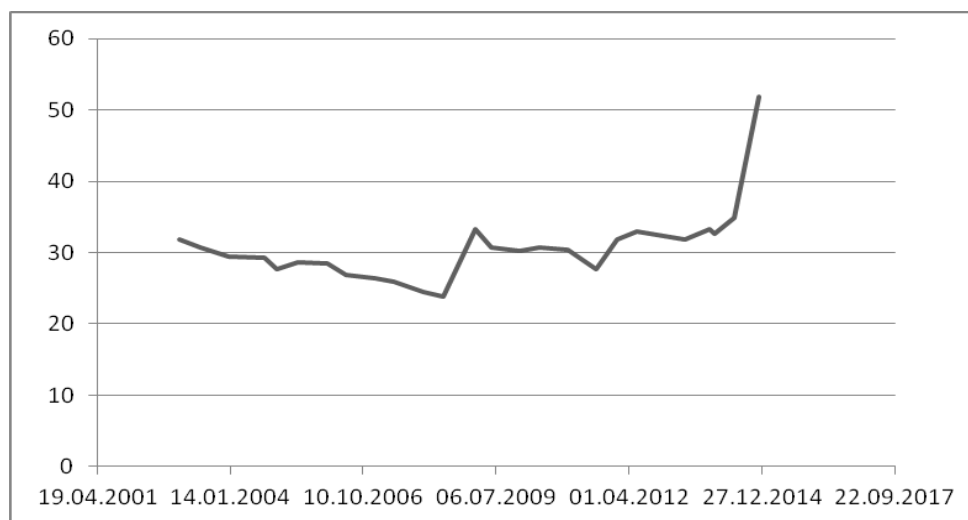


Рис.1. Курс Доллара к Рублю за период с 1 января 2003 года по 1 июня 2013 [1]

На 1 января 2003 года курс доллара составил 31,78 руб/\$ и на 1 июня 2013 года равен 31,78 руб/\$, представленный курс валют совпадает. Центральный банк России официально устанавливает курс иностранных валют по отношению к рублю каждый день. Банк России на основе полученных данных рассчитывает и устанавливает валютный курс по отношению к рублю, утвержденный распоряжением Центробанка.

Что может произойти с курсом под влиянием внешних факторов? Подробно рассмотрим период с 1 января 2003 года по 1 июня 2013 года. Соотношение валютного курса зависит от многих причин, прежде всего от инфляции в стране, ВВП, есть ли экономический кризис в стране. Для рассмотрения мы выбрали фактор инфляции. Период с 1 января 2003 года по 1 июня 2013 года характеризуется следующими темпами инфляции:

Таблица 1. Темпы инфляции РФ и США по годам

год	01.01.2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Россия	1,1199	1,1174	1,1091	1,09	1,1187	1,1328	1,088	1,0878	1,061	1,0658	1,0304
США	1,0188	1,0326	1,0342	1,0254	1,0408	1,0009	1,0272	1,015	1,0296	1,0174	1,0146



Индекс инфляции в России за этот период составил
 $I = 1,1199 \times 1,1174 \times 1,1091 \times 1,09 \times 1,1187 \times 1,1328 \times 1,088 \times 1,0878 \times 1,061 \times 1,0658 \times 1,0304 = 2,64379$

Индекс инфляции в США за этот период составил
 $I = 1,0188 \times 1,0326 \times 1,0342 \times 1,0254 \times 1,0408 \times 1,0009 \times 1,0272 \times 1,015 \times 1,0296 \times 1,0174 \times 1,0146 = 1,287814$

Таким образом, за период с 11 апреля 2000 года по 3 марта 2011 года инфляция в США составила $\alpha\% = 100(I - 1)\% = (1,287814 - 1) \times 100\% = 28,78\%$, а в РФ $\alpha\% = 100(I - 1)\% = (2,64379 - 1) \times 100\% = 164,38\%$

С полученных данных и расчетов, можно сказать, что за данный период времени рубль обесценился в 1,6316 раза, а доллар на 35 %, при том, что курс остается прежним. Значит, курс в начале исследуемого периода был объективный, обоснованный с экономической точки зрения, и совпадал с декретным, который был установлен ЦБ РФ. Если мы рассмотрим более детально этот момент, то можно сказать, что в это время занижения курса в задачи не ставилось. Следовательно, можно утверждать, что в 2003 году был образован фактический курс:

$$K_1 = 31,78 \text{ руб./дол.}$$

Определим курс рубль-доллар с учетом одновременной инфляции доллара и рубля. По предложенной методике построим график и произведем расчеты:

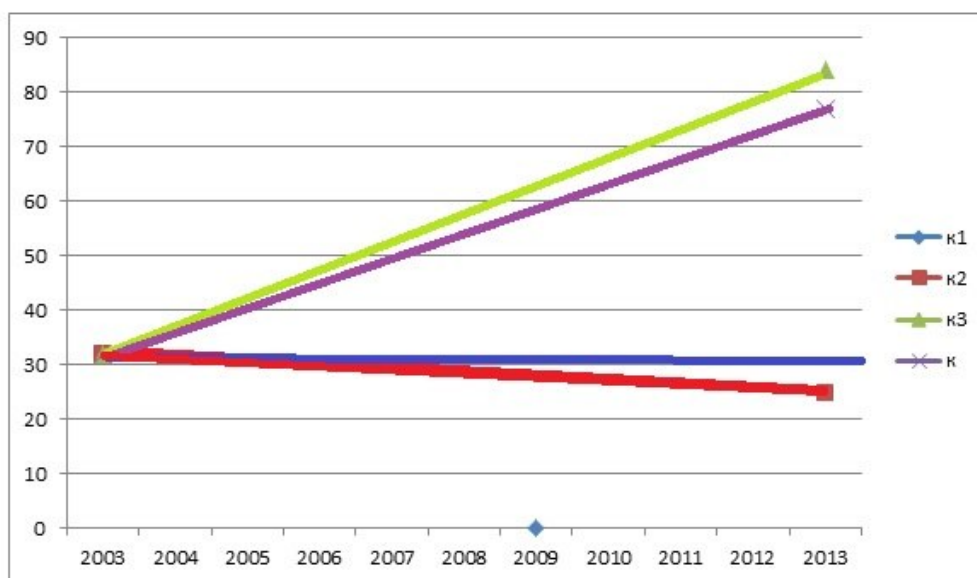


Рис.2. Скорректированный на инфляцию обеих валют курс рубля

Точка K_2 – тот курс, который имел бы место при фактической инфляции доллара и при инфляции рубля, равной 0:

$$K_2 = K_1 / I_{\$}, \quad \text{при} \quad \begin{matrix} I_{\$} = 1,287814 \\ I_{\text{р}} = 0 \end{matrix}$$

$$K_2 = 31,78 / 1,287814 = 24,67748 \text{ руб./дол.}$$

Точка K_3 – курс, который имел бы место при фактической инфляции рубля и при инфляции доллара, равной 0:

$$K_3 = K_1 * I_{\text{р}}, \quad \text{при} \quad \begin{matrix} I_{\$} = 0 \\ I_{\text{р}} = 2,64379 \end{matrix}$$



$$K_3 = 31,78 * 2,64379 = 84,01963 \text{ руб./дол.}$$

Исходя из расчетов мы можем видеть, что факторы действуют противоположно, а это означает, что если инфляция будет равной, то курс не изменится, но в нашем же случае инфляция имеет значительную разницу, поэтому чтобы учесть влияние инфляции доллара, необходимо от вычисленного параметра, который показывает обесценение рубля (K_3), вычесть параметр, который показывает обесценение доллара ($K_1 - K_2$), так мы найдем точку K , то есть курс рубля с учетом влияния инфляции и доллара, и рубля одновременно:

$$K = K_3 - (K_1 - K_2) = 84,01963 - (31,78 - 24,67748) = 76,91712 \text{ руб./дол.}$$

Подытожить хочется тем, что если все эти данные, основанные на реальной статистике, имеют место быть, то переход в точке K на свободную обратимость может привести к падению рубля.

Такие совпадения курсов валют при весьма разных темпах инфляции, могут вызвать опасения возможности обвала национальной валюты Российской Федерации. Мы думаем, что рубль не сможет вызвать необходимого доверия на международном рынке. Поэтому единственным механизмом, который сможет обеспечить объективный курс и доверие к российской валюте на международном рынке является свободная обратимость рубля. Но нужно понимать, что в реальной экономике о роли рубля в международных расчетах, и тем более о выведении его на мировой уровень, говорить рано.

Список литературы

1. http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.as
2. http://fin-plus.ru/ru/info/inflation_index/USA
3. http://recher.ru/guide_folder/exchange_rates/usd
4. Чудновец А.Ю., Кравцова А.Б., Синютина В.Ю. Методика пересчета курса валют с учетом одновременной инфляции. - Молодежь и наука : сб. материалов Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых : в 11 ч. Ч. 1 / сост. О. А. Половинкина ; НОЦ МУ ФГОУ ВПО «СФУ». – Красноярск, 2010. – 448 с. С. 184-187



Кризис в строительной отрасли.

Михолап Е.В.

научный руководитель канд.экон.наук Соломатина И.А.

Сибирский федеральный университет

Проблемы строительной сферы в период финансовой нестабильности зависят от многих факторов. Но вначале я бы хотела поговорить о самом понятии и видах кризиса.

Начнем с понятия кризиса: оно имеет много значений и каждое из них отличается своим смыслом. Для меня кризис – это неустойчивая экономическая ситуация в стране, при которой задействованы все сферы общества. Но более верным является следующее понятие кризиса – это крайнее обострение противоречий в экономической, социальной и политической системе, которая угрожает жизнестойкости в окружающей среде. Кризис может включать в себя различные условия, увеличивая трудность и риск управления, при этом может быть стабилизация, переход из одного состояния в другое и выход из сложной неустойчивой ситуации. Также можно заметить, что кризис возникает периодически и благодаря этому происходит развитие экономики в стране.

Экономические кризисы отражают состояние как экономики отдельной компании, так и страны в целом. Причинами возникновения экономического кризиса могут быть как объективные, зависящие от внешних факторов, так и субъективные – от недостатков политики отдельной компании.

При формировании экономического кризиса возникает множество проблем и рисков, которые различны по своему содержанию и значению для организации. Это проявляется при взаимодействии с банками, так как руководители ищут новые источники денежных средств на поддержание и попытки вывести организацию из кризиса. В такой ситуации предприятие пытается держать свои позиции на рынке и не может выполнять объем запланированных работ.

С наступлением финансового кризиса в стране Центральный банк увеличивает ключевую ставку. На данный момент она составляет 14%, вследствие этого банки вынуждены повышать процентную ставку по потребительским и ипотечным кредитам, ужесточать требования к заемщикам (первоначальный взнос составляет 50% от стоимости имущества).

Немаловажное значение имеют не только причины, но и результаты кризиса, вследствие которых происходит реорганизация или банкротство организаций. Результаты описывают возможные состояния системы, проблемы, для которых свойственны реструктуризация, обновление или образование нового кризиса.

Но я бы хотела поговорить о кризисе в строительной отрасли, так как она одна из первых реагирует на кризис в стране. На строительном рынке выделяют несколько секторов строительства, такие как жилое, промышленное, дорожное и так далее.

Можно заметить, что каждый из секторов отличается своим финансированием, сложностью проектирования и участниками процесса. Жилищное строительство наиболее выгодно для властей и инвесторов, поэтому оно определяет состояние отрасли в целом. По мнению экспертов, основные проблемы при привлечении финансирования в сфере недвижимости заключаются в том, что строительные компании не имеют собственных средств, необходимых для реализации проекта, поэтому организации уменьшают объемы



себе позволить арендовать помещение, вследствие поднятия стоимости на аренду недвижимости. Также строительные компании вынуждены останавливать и «замораживать» проекты, находящиеся на стадии получения разрешительной документации, а также замедлять темпы начатых проектов вплоть до его полной остановки. Если это происходит очень быстро, то создает угрозу банкротства компании. Поддержка в сфере строительства, по моему мнению, должна происходить со стороны государства, ведь без помощи выход из кризиса строительной отрасли затруднителен из-за финансовой нестабильности.

С целью решения и выведения строительной отрасли из кризиса, необходимо разрабатывать стратегию инвестирования. Это документ, в котором представлены цели и задачи, способы финансирования и участники процесса. Стратегия направлена на подъем экономики и поддержание строительного сектора. Разработка инвестиционной стратегии проходит на уровнях государственного регулирования, банков и страховых компаний.

Помощь государства должна включать в себя комплекс мер, таких как:

- Регулирование цен на строительные материалы и стоимость 1 квадратного метра на рынке жилья. Государство может поддерживать промышленные производства с помощью денежных инвестиций (в виде дотации), необходимых на поддержание выпуска строительных материалов и сырьевой базы;
- Программа по ипотеке с государственной поддержкой. Подходящий вариант для тех, кто не может приобрести квартиру или другое жилье обычным способом. Такое предложение относится к определенной группе лиц, которых можно отнести к незащищенному или малоимущему населению:
 - лица, которые живут в ветхом жилье;
 - семейства, владеющие жильем, в котором на каждого из них приходится не более 12 квадратных метров площади;
 - медицинские сотрудники, педагоги, военнослужащие и сотрудники МВД.

Естественно, не следует даже и при льготных условиях надеяться на приобретение жилья большей площади, чем установленной государством нормой (18 квадратных метров). И только, исходя, из этой нормы можно получить государственную помощь. Если же гражданин хочет приобрести квартиру большей площади, то ему нужно внести дополнительные денежные средства. Схема получения ипотеки с государственной поддержкой в разных регионах может несколько отличаться, но в главном она имеет общие черты. Ограниченность программы заключается в том, что государство выделяет определенное количество денежных средств для помощи гражданам.

Для поддержки строительной отрасли необходимо реализовывать государственную программу по поддержке с ипотечным кредитованием. Необходимо разработать инвестиционную программу для отрасли строительства, в которой определятся цели и задачи, а также методы формирования и развития данной отрасли.



**РАСЧЕТ НОРМАТИВОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
В ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ
ОБ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННОЙ
С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ УЧАСТНИКОВ
ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Найман А.А.

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Чудновец А.Ю.
Сибирский федеральный университет

Строительная отрасль в России на сегодняшний день является наиболее динамично развивающейся. Одной из причин можно считать значительный рост цен на жилье, позволивший строительным компаниям существенно повысить рентабельность собственной деятельности. Рынок жилищного строительства привлекает своими масштабами и высокой потребностью в жилье.

Значительная доля жилищного строительства финансируется за счет привлечения средств граждан. Цены на квартиры растут ускоренными темпами. Доходы населения не успевают за ними. Выходом для желающих приобрести жилье, но не обладающих возможностью стало долевое строительство. Являясь удобным инструментом для финансирования жилищного строительства и приобретения гражданами жилья институт долевого строительства с недавних пор получил широкое распространение как в нашей стране в целом, так и в Красноярском крае

В большинстве случаев застройщик уже на стадии начала строительства привлекает денежные средства граждан и юридических лиц и лишь только в 20% случаях строит многоквартирные дома на собственные средства либо за счет средств соответствующих бюджетов по краевым и федеральным программам.

В соответствии с п. 3 ч. 5 ст. 23 Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" и постановлением Правительства Российской Федерации от 27.10.2005 № 645 "О ежеквартальной отчетности застройщиков об осуществлении деятельности, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства" предусмотрено предоставление застройщиками в уполномоченный орган отчетности об осуществлении деятельности, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства, если в течение этого квартала действовал хотя бы 1 договор участия в долевом строительстве, заключенный застройщиком с участником долевого строительства или если у застройщика имелись неисполненные обязательства по договору.

Отчетность представляется застройщиком в уполномоченный орган не позднее 30 дней после окончания отчетного квартала, за исключением отчетности за IV квартал, которая представляется застройщиком в уполномоченный орган не позднее 90 дней после окончания IV квартала.

Датой представления отчетности считается дата поступления отчетности в контролирующий орган – Служба строительного надзора и жилищного надзора Красноярского края или дата отправки отчетности по почте.

В состав отчетности включается:

- форма титульного листа отчетности застройщика об осуществлении деятельности, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства с указанием сведений о застройщике (Приложение 1);



- сведения о многоквартирном доме и (или) ином объекте недвижимости, строящемся (создаваемом) застройщиком с привлечением денежных средств участников долевого строительства (Приложение 2);
- сведения об использовании застройщиком привлеченных денежных средств участников долевого строительства (Приложение 3);
- сведения о нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика (Приложение 4);
- бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении капитала, отчет о движении денежных средств, аудиторское заключение и пояснительная записка), составленная в соответствии с требованиями законодательства РФ;
- справки с указанием оснований расторжения договора, причин ненадлежащего исполнения обязательств по договорам долевого участия в строительстве; справки, при наличии прочих расходов с указанием направления расходования денежных средств и ссылкой на проектную документацию, предусматривающую это направление расходования денежных средств.

В ходе проведения анализа ежеквартальной отчетности застройщиков Красноярского края, привлекающих денежные средства граждан на строительство многоквартирных домов, установлено, что за 9 месяцев 2014 года количество застройщиков, строящих многоквартирные дома с привлечением денежных средств участников строительства, на территории Красноярского края составило 112 организаций (115,5% относительно аналогичного периода прошлого года).

За 9 месяцев 2014 года застройщики представили отчетность по 394 многоквартирным домам. Следует отметить, что количество объектов, на строительство которых привлекаются денежные средства граждан, увеличилось и составило 120,5% относительно аналогичного периода прошлого года; количество квартир в данных объектах 67 613, рост составил 136,5%.

Количество действующих договоров долевого участия за 3 квартала 2014 года составило 29 091 (109,7% относительно прошлого года). Всего за 9 месяцев 2014 года было заключено 13 138 договоров, что составляет 157,6% от аналогичного периода прошлого года.

Сумма обязательств по действующим договорам долевого участия на конец 3 квартала 2014 года составляла 104,3 млрд. рублей, в сравнении с 3 кварталом 2013 года рост составил 120%.

В общей сложности за 9 месяцев 2014 года было привлечено (включая остатки неиспользованных с 2013 года денежных средств) 30,7 млрд. рублей, что составляет 163,7% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

В состав отчетности так же входит сведения о нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика. Данные нормативы рассчитываются следующим образом:

1. Норматив обеспеченности обязательств (Н1), определяемый путем деления суммы активов застройщика на сумму обязательств застройщика по договорам участия в долевом строительстве (Н1 не менее 1)

$$H1 = \sum A / \sum O,$$

где А - сумма активов застройщика;

О - сумма обязательств перед участниками долевого строительства.

2. Норматив целевого использования средств (Н2) определяется путем деления суммы активов застройщика, не связанных со строительством, на общую сумму его обязательств, за исключением обязательств по договорам участия в долевом строительстве (Н2 не более 1)



$$H2 = (A_n - H3C - D_{\text{Сотсроч}}) / (DO + KO - \sum O),$$

где A_n - стоимость активов застройщика, не связанных со строительством, включающая в себя сумму внеоборотных активов, дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений;

$H3C$ – сумма незавершенного строительства;

$D_{\text{Сотсроч}}$ – сумма денежных средств участников долевого строительства, предоставленных с отсрочкой платежа;

DO – сумма долгосрочных обязательств;

KO – сумма краткосрочных обязательств.

3. Норматив безубыточности ($H3$), определяется как количество лет из расчета 3 последних лет работы застройщика, по итогам которых у застройщика отсутствовали убытки ($H3$ не менее 1).

Расчет нормативов $H1$ и $H2$ осуществляется ежеквартально по состоянию на последний день отчетного квартала, а $H3$ – ежегодно по состоянию на последний день календарного года.

В случае если застройщиком не соблюдаются нормативы финансовой устойчивости его деятельности, то контролирующий орган вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о приостановлении на определенный срок осуществления застройщиком деятельности, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости.

В связи с увеличением количества объектов, на строительство которых привлекаются денежные средства граждан и напряженной экономической ситуацией в стране, необходимо повышать уровень доверия дольщиков к инвестированию путем предоставления застройщиками возможности косвенно контролировать процесс строительства и предоставлять им прозрачную экономическую информацию по объекту строительства на информационных порталах инвесторов. Данных процессов можно добиться только путем внесения изменения в действующее законодательство по внедрения новых методов расчета нормативов, а так же дополнительных коэффициентов.



ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ САНАЦИЯ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ В ГЕРМАНИИ, ОПЫТ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Ошаева Е.А.

научный руководитель канд. экон. наук Глоба С.Б.

Сибирский федеральный университет

Как известно, в современных экономических условиях проблема энергосбережения приобретает все большую актуальность в промышленном и строительном секторах экономики России. Необходимо повышение энергетической эффективности новых, реконструируемых и эксплуатируемых зданий. Строительство новых энергоэффективных жилых зданий это долгий и дорогостоящий процесс, что касается повышения энергоэффективности существующих домов при помощи технологий, это более реальная перспектива для снижения энергозатрат. Комплекс работ по реконструкции и модернизации зданий, выполненных по специальной технологии называется «Санация». Стоимость затрат по санации почти в два раза ниже затрат, которые необходимо было бы понести при переселении жителей во вновь построенные дома. Данный вариант является оптимальным для повышения энергоэффективности зданий в нашей стране.

Немецкие эксперты дают следующее определение: «Санация – это комплекс мероприятий с учётом технических, экономических/финансовых и социальных факторов многоквартирного жилого дома в целях:

- восстановления первоначального технического состояния дома,
- проведения строительных мероприятий для улучшения условий проживания на длительный срок времени,
- устойчивой экономии энергии, ресурсов, сокращения потерь и повышения рыночной стоимости жилья».

Важно, что в Германии санацию, как правило, проводят без отселения жильцов. Все проектные работы собираются в единый пакет, что позволяет создать базу для разработки комплексной концепции санации и бизнес-плана. Преимуществами немецкой модели санации многоквартирных домов также являются такие факторы как:

- согласованность мероприятий надземной надстройки и инженерных систем;
- максимальное энергосбережение и сокращение потерь;
- оптимальное проведение строительно-монтажных работ;
- снижение финансовой нагрузки на жильцов при проведении санации без их отселения из квартир;
- оптимальная стоимость мероприятий по санации.

В ТСЖ основные решения принимаются на общем собрании собственников. В соответствии с Законом о праве на собственность жилья решение о модернизации и капитальном ремонте считается принятым, если за него проголосовало три четверти присутствующих членов, имеющих право голоса и представляющих более половины доли в общей собственности. Для принятия решения о текущем ремонте достаточно 50 % голосов участников собрания. В ООО и жилищно-строительных кооперативах решение о санации принимает дирекция/правление, а наблюдательный совет подтверждает его.

В соответствии с Гражданским кодексом Германии собственник должен оповестить жильцов о предстоящей модернизации в письменном виде в срок не позднее трёх месяцев до начала работ.



Также в письменном виде он должен сообщить о величине отчислений и представить обоснованные расчёты.

Рассмотрим немецкую практику проведения мероприятий по санации.

В комплексную энергосберегающую санацию в современных условиях обязательно входят следующие мероприятия: замена покрытия крыши и утепление чердачного помещения; дополнительная изоляция фасада; замена окон и балконных дверей; изоляция потолка подвала; обновление отопительной системы, а также стояков холодной и горячей воды; обновление вентиляционной системы; интегрирование систем регенерации тепла; обновление входной двери, подъезда и лестничных пролётов.

При санации без выселения жильцов проведение строительных мероприятий связано с шумом, грязью, присутствием чужих людей в квартире. Это особенно тяжело для пожилых людей и семей с детьми. В этом важную роль играет помощь со стороны правления, в том числе хорошая организация и проведение работ по заблаговременному и детальному информированию жильцов.

Если строительные работы затягиваются или они приобрели непредвиденный размах, в индивидуальном порядке определяется и согласовывается уменьшение квартплаты на определённый срок. Кроме того, в Германии предусмотрена организация совместного мероприятия или праздника по случаю окончания ремонтных работ, которые проводятся правлением кооператива при участии жильцов.

Что касается российской практики санации на основе использования немецкого опыта, в Санкт-Петербурге был реализован пилотный немецко-российский проект. Заказчиками проекта выступили Федеральное министерство транспорта, строительства и городского развития Германии, Федеральный научно-исследовательский институт по развитию строительства, городов и регионов совместно с государственной банковской группой Кредитанштальт фюр Видерауфбау (отделение Бонн). Участниками с российской стороны стали Жилищный комитет Правительства Санкт-Петербурга, товарищество собственников жилья 1160 (ТСЖ 1160), некоммерческое партнёрство «Городское объединение домовладельцев» Санкт-Петербурга. В соответствии с целью проекта был выбран 12-этажный панельный дом 1984 г. постройки 137-ой серии (17 % крупнопанельного жилищного фонда Санкт-Петербурга построены по образцу этой серии – см. слайд). Он имеет 10.758 м² общей площади, 214 квартиры, из них 192 двухкомнатные с площадью 52 м² и 22 однокомнатные с площадью 37 м². В 214 домашних хозяйствах зарегистрировано 454 человека, из них 271 находятся в трудоспособном возрасте, 130 – пенсионеры. Финансовые возможности ТСЖ и её собственников соответствуют среднестатистическим.

После выяснения практических возможностей реализации проекта и уточнения сфер компетенции партнёров при проведении санации (получение разрешений, проведение строительного надзора, приёмка строительного объекта) немецкие и российские участники провели технический анализ жилого здания и спланировали оптимальный пакет санации, на основе которого была сделана оценка необходимых затрат. Наиболее сложным был процесс подготовки принятия решения по реализации санации, а именно проведение собрания членов ТСЖ по правилам Жилищного кодекса России.

Эксперты провели инвентаризацию и обмер здания. На основе полученных данных был сделан вывод о наличии острой потребности в проведении санации. В соответствии с немецкими критериями в перечень мероприятий вошли проведение санации надземной надстройки и инженерных систем, как в целях энергосбережения, так и повышения комфорта проживания на уровне современных стандартов. Эксперты сделали вывод, что выбранный объект с технической и экономической точки зрения



обладает рядом преимуществ. Итогом стала относительно приемлемая стоимость санации со сравнительно высоким эффектом энергосбережения и техническими системными решениями, которые можно было бы впоследствии использовать при санации аналогичных жилых домов.

В Германии стоимость санации составляет лишь одну треть стоимости нового строительства.

Финансирование мероприятий по санации обеспечивается следующими предпосылками и положениями: функционирующая система кредитования (долгосрочные кредиты до 20–30 лет, долгосрочные гарантии по кредиту: залог недвижимости/ипотека); государственные программы поддержки; существенные государственные субсидии, включая специальную помощь для малообеспеченных слоев населения; чёткие правовые организационные рамки на основе жилищного законодательства (в Германии – Закон о собственности жилья и законодательство о найме квартир).

Механизм финансирования предполагает использование следующих средств: накопленные средства кооператива/ТСЖ, кредиты, субсидии в рамках различных программ поддержки, экономия энергии после санации.

Основными источниками финансирования являются: отчисления на капремонт; собственные средства собственников; банковские кредиты; значительное энергосбережение; помощь от государства (субсидии/субвенции, льготный кредит, поручительства по кредиту, целевые кредиты с низкими процентами и приемлемым сроком, помощь малообеспеченным); кредитные гарантии.

После определения необходимых строительных работ в рамках вышеупомянутого пилотного проекта в Санкт-Петербурге была произведена оценка связанных с ними затрат, проверена возможность кредитного финансирования с учётом накоплений ТСЖ, собственных финансовых возможностей собственников, а также изучены условия государственной и муниципальной поддержки санации, в том числе: определение вклада ТСЖ в финансирование за счёт сэкономленной энергии в результате энергосберегающей санации; выяснение возможностей использования государственных и муниципальных финансовых средств поддержки в России (из Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства и из бюджета города Санкт-Петербурга); привлечение международных средств (кредитное финансирование через банки или другие кредитные учреждения, финансирующие строительство жилья); предложения по инструментам гарантийного обеспечения кредита (ипотеки под жилую собственность, государственные поручительства).

Перечень работ, которые проводят в Германии, при санации во многом совпадает с перечнем работ, на которые могут быть направлены средства при капитальном ремонте многоквартирных домов в России. При проведении санации уровень энергоэффективности жилых зданий нашей страны повысится, что приведет к экономии средств и ресурсов.

Список использованных источников

1. <http://portal-energo.ru/articles/details/id/121>
2. Владислав Белов / Бернхард Шварц. Энергосберегающая санация типовых жилых зданий: немецкий опыт для российских регионов // Аналитический сборник материалов семинаров Немецкого Общества по международному сотрудничеству (GIZ) для ассоциаций выпускников Президентской программы Российской Федерации
3. <http://www.ppu21.ru/article/809.html?mc=238>



**ОСОБЕННОСТИ ГРУППИРОВКИ ИМУЩЕСТВА
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЦЕЛЯХ ОЦЕНКИ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ДСК»**
Салтанова Т.Г., Кобылкова Т.А., Смолянинова Г.Л., Лосева Н.С.
научный руководитель канд. экон. наук, доцент Чудновец А.Ю.
Сибирский федеральный университет

Главная цель любого объекта хозяйствования – получить максимальную выгоду, наибольший доход. Успех предприятия зависит от многих факторов, а именно: от грамотного распределения обязанностей; экономного использования ресурсов; тщательного анализа показателей предыдущего года и планирования результатов на будущий; своевременных выплат кредиторам и дебиторам; отслеживания состояния оборудования; положения относительно других компаний и т.д. Перечисленные аспекты в конечном итоге сводятся к одному – получение максимально возможной чистой прибыли.

Именно чистая прибыль характеризует финансовое состояние предприятия, отражает изменение выручки в связи с произведенными затратами на производство и реализацию продукции.

Финансовая деятельность предприятия основана на использовании капитала. Она появляется при формировании капитала, и далее – характеризуется его движением, изменяется вместе с ним. Всё это отражается на статусе предприятия, его деловой активности и репутации.

В настоящее время основной формой финансовой отчетности предприятия, которая характеризует финансовое положение, является бухгалтерский баланс. Он представляет собой группировку сведений об активах имущества и, соответственно, об обязательствах коммерческой организации в пассивах. Группировка активов осуществляется исходя из возрастания ликвидности, внеоборотные активы менее ликвидны, чем оборотные. Но данная группировка должна всегда учитывать специфику отрасли, к которой принадлежит предприятие.

Как правило, в строительных организациях незавершенное строительство, выполненное по договорам подряда, учитывается в составе внеоборотных активов, то есть оно выступает как имущество с низкой ликвидностью, то есть подразумевается, что процесс превращения имущества в деньги имеет медленный характер. Данный учет не является рациональным именно в строительной отрасли, потому что вслед за этим действием идет следующий шаг - списание стоимости с баланса из активов и всех обязательств, которые считаются исполненными при сдаче данного объекта в эксплуатацию. Объект, который уже готов для сдачи в эксплуатацию и для его дальнейшей продажи не хватает только нескольких документов, не может находиться в разделе медленно реализуемых активов, поскольку сам процесс строительства уже затрат не требует.

Кроме того, существует еще один момент, на который следует обратить внимание, - это строительство по этапам. Если организацией выполнены работы и получена оплата, но процесс строительства еще не завершен, то предприятие может использовать данные денежные ресурсы для приобретения материалов. Учитывая уровень реальных затрат, совершенных организацией в создании объектов строительства, приобретенные за плату материалы необходимо также отражать по статье незавершенное производство, а не по статье сырье и материалы. Это



позволит воссоздать полную картину затрат на данный процесс строительства, правильного соотношения сырья и запасов.

В целях оценки имущественного состояния и финансовой устойчивости данной строительной организации необходимо обеспечить информационный характер форм финансовой отчетности и, безусловно, учитывать уровень ликвидности незавершенного строительства.

Всё ранее сказанное можно продемонстрировать через показатели финансовой устойчивости. В случае учета НЗС в составе внеоборотных активов имеют место показатели, характеризующие финансовое состояние как неудовлетворительное и наоборот, корректный учет объекта НЗА в составе незавершенного производства позволяет вывести показатели, которые свидетельствуют о хорошем финансовом состоянии и финансовой устойчивости. Анализ финансовой устойчивости позволяет установить, насколько рационально предприятие управляет собственным и заемным капиталом

Информация о финансовом состоянии строительной организации - это информация стратегическая, она очень актуальна для инвесторов, партнеров, заказчиков. Крайне важно, чтобы все строительные организации на региональном рынке единообразно производили учет своих затрат, имущества и обязательств, что позволит объективно определять их финансовую устойчивость.

На практике чаще всего применяют следующую схему бухгалтерского баланса:

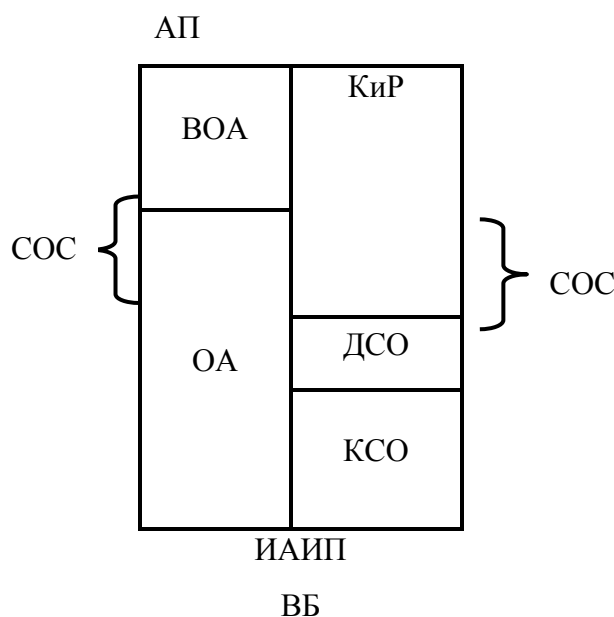


Рисунок 1. Структура имущества и обязательств строительной организации по разделам бухгалтерского баланса [1]

где:

- А – актив;
- П – пассив;
- ВОА – внеоборотные активы;
- ОА – оборотные активы;
- КиР – капитал и резервы;
- ДСО – долгосрочные обязательства;
- КСО – краткосрочные обязательства;
- СОС – собственные оборотные средства;
- ИА – итого активов;
- ИП – итого пассивов;
- ВБ – валюта баланса.



В ходе производственного процесса на предприятии происходит постоянное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. В этих целях используют как собственные оборотные средства, так и заемные источники (краткосрочные займы и кредиты). Изучая излишек или недостаток средств для формирования запасов, устанавливают абсолютные показатели финансовой устойчивости[2].

Высокие показатели финансовой устойчивости возможны благодаря грамотному учету активов имущества и источников его образования.

Финансовое состояние оценивают по показателям соотношения групп активов – коэффициент мобильности активов, по показателям соотношения групп пассивов – леверидж, по показателям соотношения комбинированных групп активов и пассивов – коэффициенты ликвидности, по показателю собственных оборотных средств и др.

В данной статье в качестве примера рассматривается финансовое положение открытого акционерного общества «ДСК» (далее ОАО «ДСК»). Для наглядности можно использовать следующие схемы (единица измерения – тыс. руб.):

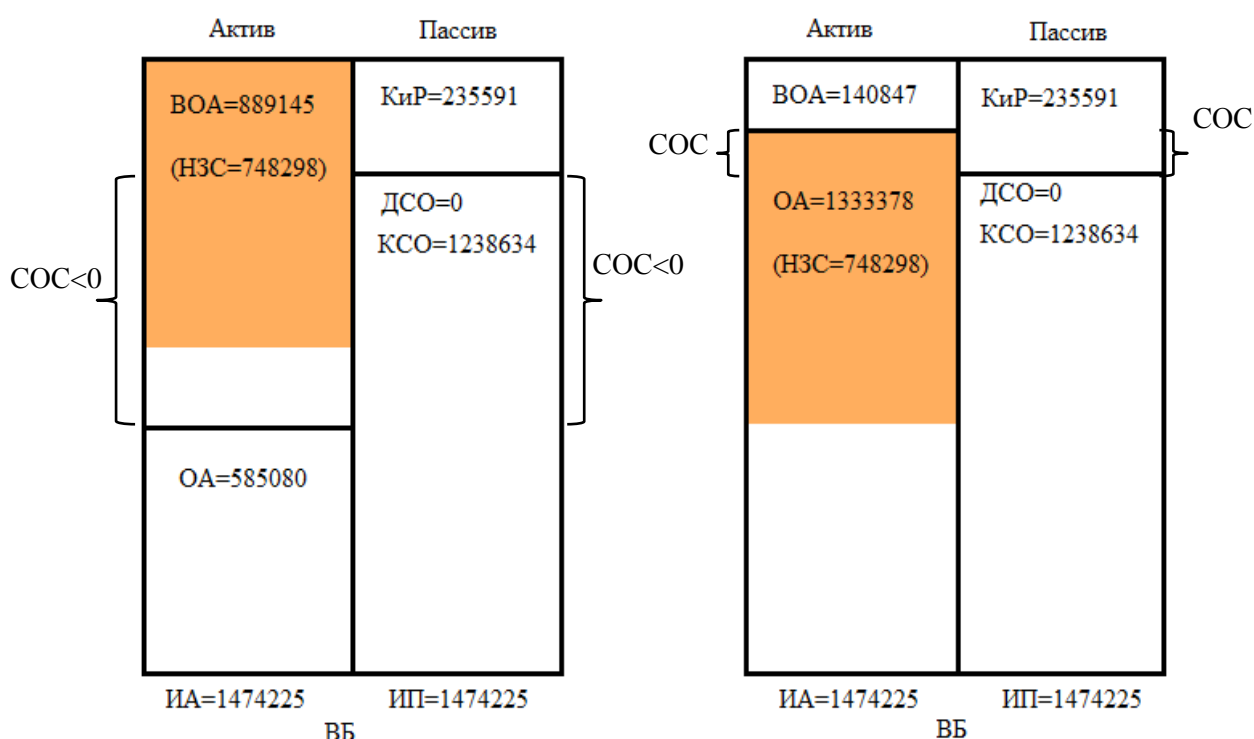


Рисунок 2. Структура разделов баланса при учете незавершенного строительства в составе оборотных средств

Рисунок 3. Структура разделов баланса при учете незавершенного строительства в составе оборотных средств

В таблице 1 отражено изменение финансового состояния предприятия ОАО «ДСК» при учете незавершенного строительства сначала в составе внеоборотных средств, затем – в составе оборотных активов.

Таблица 1. Показатели финансового положения ОАО «ДСК»

Показатель	Формула для расчета:	НЗС учтено в составе ВНА	НЗС учтено в составе ОА	Результат
коэффициент мобильности активов (КМА)	ОА/ИА(ВБ)	0,4	0,9	0,5
леверидж (Л)	(ДСО+КСО)/КиР	5,3	5,3	изменений нет
коэффициент устойчивости (КУ)	КиР/ИП(ВБ)	0,2	0,2	изменений нет
показатель собственных оборотных средств (СОС), тыс. руб.	КиР-ВОА=ОА-(ДСО+КСО)	-653554	94744	748298
коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (КООАСОС)	СОС/ОА	-1,1	0,07	1,17
коэффициент абсолютной ликвидности (КАЛ);	(ДС+КФВ)/КСО	0,0027	0,0027	изменений нет
коэффициент текущей ликвидности (КТЛ);	ОА/КСО	0,5	1,1	0,6
коэффициент критической оценки (быстрой ликвидности) (ККО)	(ДС+КФВ+КДЗ)/КСО	0,5	0,5	изменений нет

Обозначения, используемые в таблице 1:

- ДС – денежные средства;
- КФВ – краткосрочные финансовые вложения;
- КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;
- ОА – оборотные активы;
- КСО – краткосрочные собственные обязательства.

На основе рассчитанных показателей делается вывод об изменившихся показателях, а значит, и финансовом положении предприятия в целом. Изменения произошли по следующим показателям: коэффициент мобильности увеличился более, чем в 2 раза и составил 0,9. Это означает, что у предприятия появится больше возможностей для обеспечения бесперебойной работы, рассчитываясь с кредиторами. Увеличение коэффициента мобильности активов подтверждает тенденцию ускорения оборачиваемости средств имущества. Собственные оборотные



средства увеличились на 748 298 тысяч рублей, что дает положительное значение показателя, теперь оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Также увеличился коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 1,17 доли единиц. В нашей ситуации коэффициент из отрицательного значения перешел в положительный, что говорит о том, что все оборотные активы формируются за счет краткосрочных заемных средств. Коэффициент текущей ликвидности увеличился на 0,6 доли единиц и стал составлять 1,1 доли ед. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия.

Увеличившиеся коэффициенты и показатели говорят о том, что второй пример учета незавершенного строительства более рационален и экономически целесообразен.

Таким образом, для того чтобы предприятиям строительной отрасли можно было применять общий подход квалификационной оценки финансового состояния по данным строительного предприятия, объекты незавершенного строительства необходимо учитывать по статье незавершенное производство, а не по статье незавершенное строительство, то есть учитывать в составе оборотных активов (ОА), а не во внеоборотных активах (ВОА).

Список источников

1. Чудновец А.Ю., Зенькова О.Л. М 75 «Молодежь Сибири – науке России»: материалы международной научно-практической конференции / Сост. Т.А.Кравченко; НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». – Красноярск, 2013. 626 с. ISBN 978-5-94969-064-2 С. 195-197.

2. Бочаров В.В. Абсолютные показатели финансовой устойчивости [Электронный ресурс]: Элитариум: Центр дистанционного образования, 2011. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2011/05/05/pokazateli_finansovoj_ustojchivosti.html





УДК 658.14/.17(075.8)

ФОРМИРОВАНИЕ КРИТЕРИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Соколова Е.И., Похилько Е.В.

научный руководитель канд. экон. наук Зотков О. М.

Сибирский федеральный университет

Финансово-экономический кризис под влиянием негативных факторов развития внешней среды, международных экономических санкций США, ЕС выявил недостатки действующей системы планирования и прогнозирования экономического развития страны, субъектов хозяйствования всех форм собственности в рыночных условиях. Большинство предприятий испытывает серьёзный дефицит оборотных средств, сокращение доходов, оказались в сложной экономической ситуации. Приоритетным направлением остается стабилизация финансовой ситуации на предприятии, не допустить массового банкротства предприятий. Обусловили актуализацию широкого спектра экономических проблем, требующих практического решения. Его основой выступает анализ финансово-хозяйственной деятельности, направленный на формирование и реализацию направлений развития предприятия, повышение эффективности производства и его конкурентоспособности, рост благосостояния собственников на основе капитализации прибыли и стоимости имущества.

Реализация рыночной экономики, ее положений требует применение методик финансового анализа, которые дают объективное представление о предпринимательской деятельности, выявляют «сильные» и «слабые» стороны в развитии, позволяют адекватно оценивать принятые решения [1]. Это, прежде всего, касается методики управленческих решений по обоснованию взаимосвязи между прибыльностью (доходностью) и финансовой устойчивостью субъекта хозяйствования. Существующая система оценки эффективности видов деятельности предприятия по различным критериям и показателям показывает свою несогласованность, что дезорганизует работу хозяйственной деятельности. И главный недостаток действующей системы оценки – несбалансированность текущей, инвестиционной и финансовой деятельности субъекта хозяйствования.

Обзор научных источников показывает [2], различный авторский подход не только к ее расчету, но и точки зрения к пониманию финансовой устойчивости предприятия, а, следовательно, и содержания критерия данной финансовой категории. Финансовая устойчивость рассматривается и как важнейшее условие для успешного функционирования предприятия, и как характеристика его финансовых ресурсов. Такой подход к пониманию финансовой устойчивости предприятия не устраивает финансовых специалистов ответственных за объективность финансово-экономического анализа и прогнозных рекомендаций по дальнейшему развитию предпринимательской деятельности. Неудовлетворенность возникает из-за отсутствия четкого определения финансового термина - финансовой устойчивости предприятия, его критерия (содержания и уровня) и основных показателей (уровня), реализующих критерий.

Критерий это одна из качественных характеристик предмета исследования экономических отношений предприятия, его собственников в сфере производства и обращения ресурсов. Средство для суждения, признак, на основании которого формируются требования собственников и показатели оценки финансовой деятельности предприятия. Определение критерия должно быть кратким, но емким по содержанию. Авторами [1-2], сформулирован критерий финансовой устойчивости, финансовой деятельности предприятия - сохранение собственником прав



собственности на созданные активы. Обоснование критерия и показателей, отражающих финансовую устойчивость предприятия позволяет обеспечить непрерывный процесс управления финансовым состоянием предприятия, достигнуть сбалансированности прибыльности хозяйственной деятельности и финансовой устойчивости. При этом важно подчеркнуть, формирование критерия финансовой устойчивости и его методологии практического применения для аналитической деятельности оценки финансовых результатов, его правовое, финансово-экономическое и социальное содержание связаны с использованием собственности, имуществом предприятия. Критерий усиливает экономическую значимость и социальную ответственность предпринимателей за сохранность собственности, созданных активов.

Данный критерий определяет и определенные ограничения по развитию операционной (инвестиционной) деятельности направленной на максимизацию прибыли. Ограничение выстраивается не только обозначенным (сформулированным) критерием, но и основным показателем (индикатором финансовой устойчивости), который определяет количественную сторону критерия, в рамках финансовой деятельности. Только сбалансированность развития трех видов – операционной, инвестиционной и финансовой деятельности позволит предприятию в рамках выбранной стратегии обеспечить развитие в текущем и прогнозном периодах. При этом, нельзя противопоставлять критерии и показатели операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Необходимо в экономическом анализе подчеркивать их системное единство. Именно сочетание и соизмерение критериев и показателей определяет основу разработанную авторами и усовершенствованную теорию финансово-экономической сбалансированности результатов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Ее методологию и методику количественной оценки доходов и затрат.

Сочетание и соизмерение критериев и основных показателей операционной и финансовой деятельности в форме прибыли и индикатора финансовой устойчивости реализовано в модели управления развитием предприятия по шкале «прибыль – финансовая устойчивость» (рис.1). Ее предназначение, как с позиции экономической теории, так и практических действий по экономическому обоснованию прогноза развития предприятия, обеспечить механизм расчетов (графический метод) с использованием сформированного критерия финансовой устойчивости, критериев операционной и инвестиционной деятельности, экономико-математических методов для достижения сбалансированности между доходностью и финансовой устойчивостью предприятия (рис.2). Вектор данных критериев в ряде выбранных направлений развития предприятия оказывается разнонаправленным. Это стремление менеджеров максимизировать величину прибыли в ущерб финансовой устойчивости.

В графическом методе оценки и достижения сбалансированности (рис.3) нашло отражение, во-первых, сформулированный авторами критерий финансовой устойчивости предприятия - сохранение собственником прав собственности на созданные активы; во-вторых, методика расчета величины индикатора финансовой устойчивости [1-2]; в-третьих, использования методов корреляционно-регрессионного анализа; в-четвертых, данные бухгалтерской отчетности. Графический метод оценки и достижения сбалансированности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности позволяют финансовому менеджменту укрепить экономический потенциал предприятия в прогнозном периоде на основе обоснованного сочетания финансово-экономических показателей в рамках сформулированного критерия финансовой устойчивости. Предприятие ОАО «А» имеет реальные возможности увеличения объема реализации продукции с 248-265 млн. руб. до 330-350 млн. руб. при обеспечении роста прибыли и финансовой устойчивости.



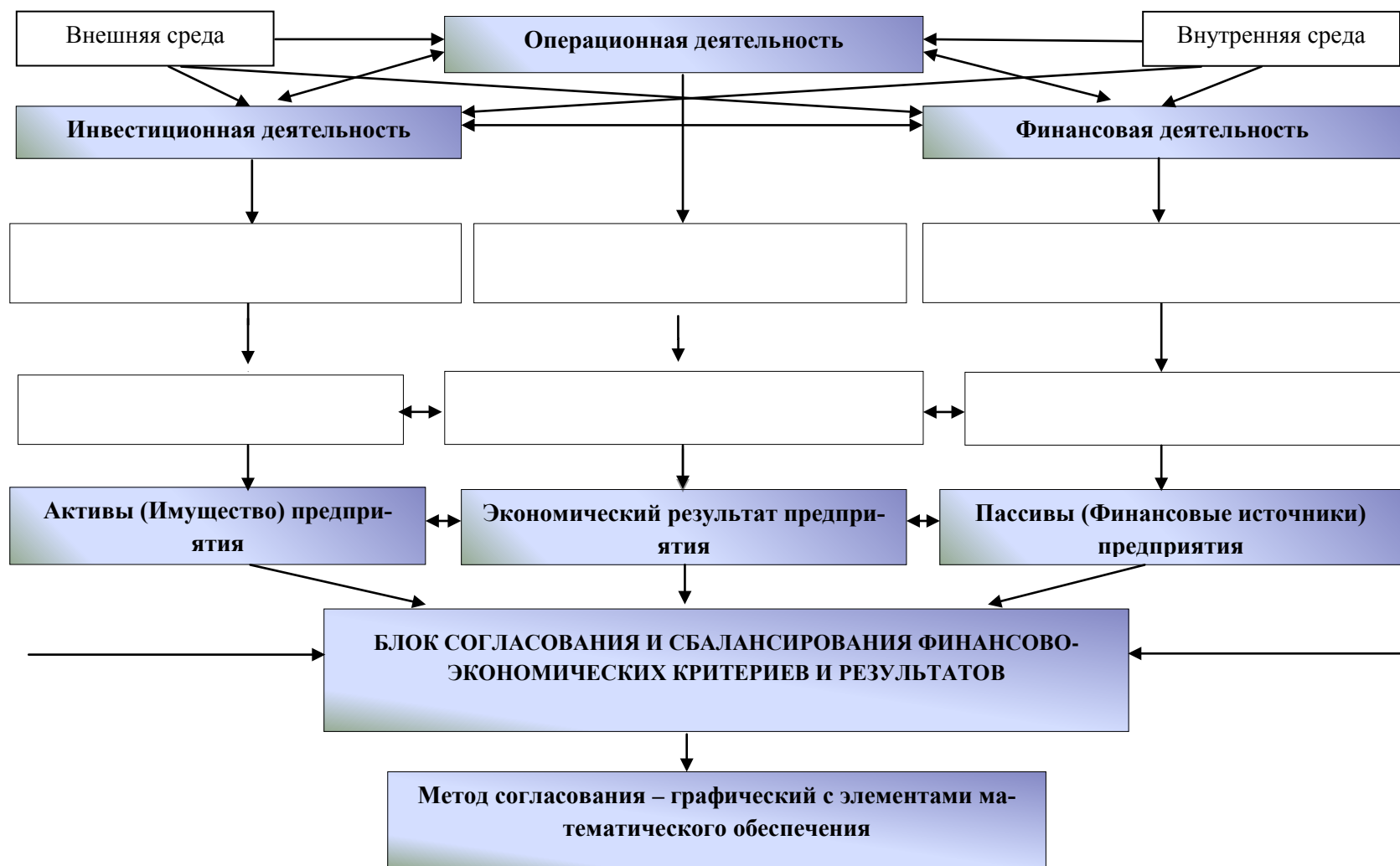


Рис. 1. Авторский подход к формированию модели финансово-экономического механизма достижения сбалансированности видов деятельности предприятия



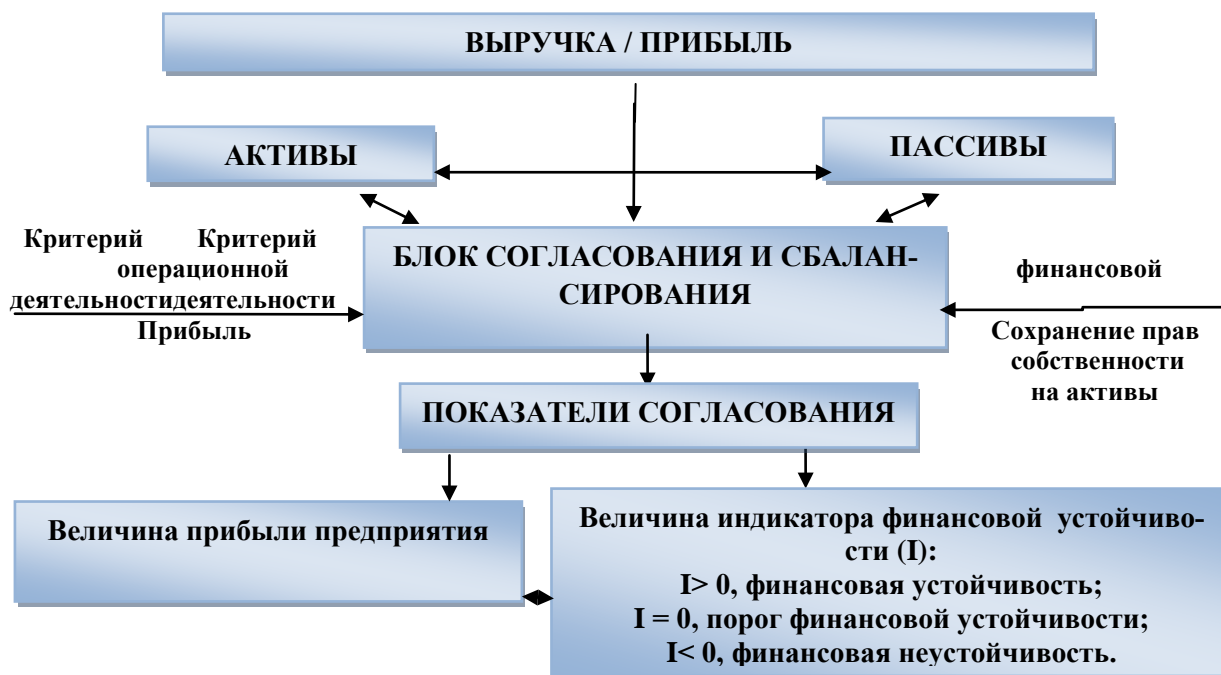


Рис. 2. Блок сбалансирования деятельности предприятия по шкале «прибыль - финансовая устойчивость»

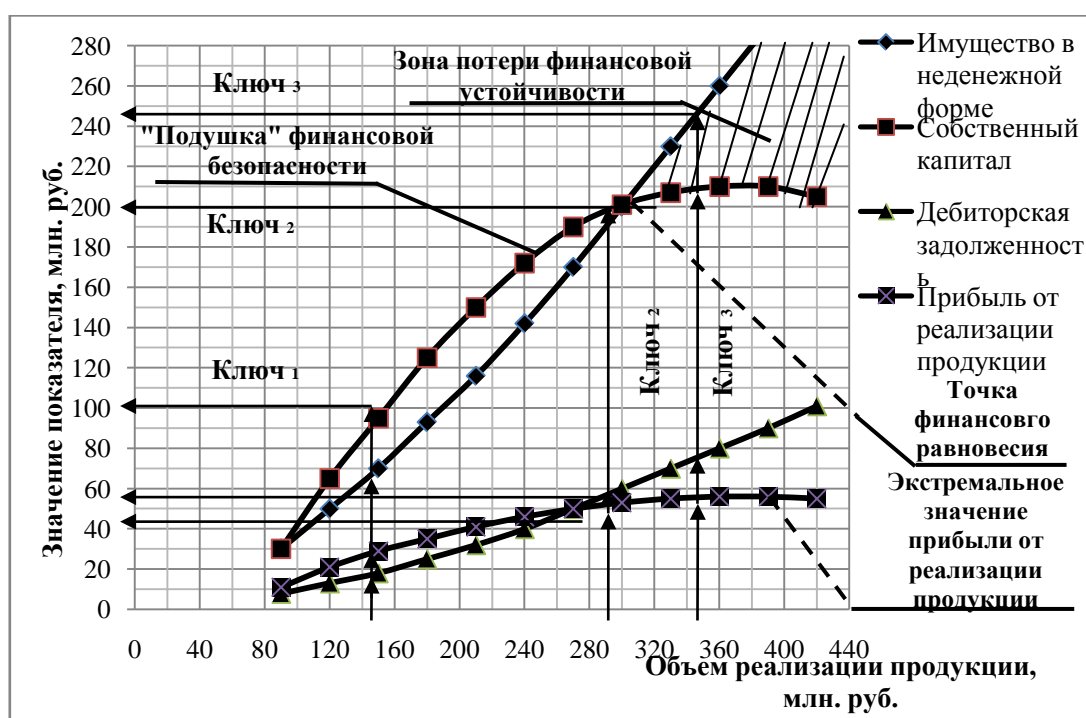


Рис. 3. Графический метод оценки и достижения сбалансированности операционной и финансовой деятельности развития предприятия

Список литературы

1. Зотков О.М. Proceedings of the V International Congress «Non-ferrous Metals and Minerals» - Krasnoyarsk: 2013. – 692p.
2. Зотков О.М. Proceedings of the VI International Congress «Non-ferrous Metals and Minerals» - Krasnoyarsk: 2014. – 1310p.



ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Соломатина И. А., Салтанова Т.Г., Кобылкова Т.А.,

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Соломатина И.А.

Сибирский федеральный университет

Экономический кризис 2014 года, возникший на почве политических разногласий России с западными странами, не мог не оказать влияния на строительную отрасль. Признаками наступления кризиса могут стать такие явления, как высокая инфляция, влекущая за собой рост цен на материалы и работы и рост процентных ставок по кредитам, снижение объемов строительства и величины спроса и ощутимое падение цен. В условиях кризиса предприятиям трудно профинансировать свои проекты, и они могут отказываться от многих из них, замораживать уже начатые стройки либо вообще оказаться на грани банкротства. Рост цен на материалы влечет удорожание себестоимости строительства и снижает прибыльность деятельности. На данный момент в строительной отрасли наблюдаются лишь некоторые из перечисленных признаков. О том, что строительная отрасль пока функционирует без взлетов, но и без значительных провалов, говорят следующие показатели. Во-первых, продолжают расти объемы строительства. В основном это касается жилищного строительства, которое по большей части и удерживает отрасль от ухода в зону рецессии (таблица 1).

Таблица 1.Количество введенных зданий в РФ[1]

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество возведенных зданий, всего (тыс.)	241,4	258,1	293,7
жилого назначения	223,0	239,1	274,7
нежилого назначения	18,4	19,0	19,0

Во-вторых, цены на недвижимость не упали, а доля прибыльных компаний превышает долю убыточных – по итогам 2014 года 20% организаций заявили об увеличении прибыли и лишь 13% о ее снижении(все данные были получены по итогам опроса 6,6 тысяч строительных организаций) [1]. В I квартале 2015 года 75% руководителей оценили экономическую ситуацию своих организаций как удовлетворительную, 9% – как благоприятную, и 16% – как неудовлетворительную [2]. Примерно такие же оценки сохранялись и на протяжении 2014 года. Однако по многочисленным прогнозам, кризис все-таки проявит себя в строительстве в 2015 году, пусть и не сразу, а с течением времени. Поэтому обратимся к другим показателям в отрасли, которые могут обнаружить первые признаки наступающего кризиса.

Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), характеризующий деловой климат в строительстве, в течение 2014 года постоянно снижался и в IV квартале составил (-11%) [1]. В 2015 году он продолжил снижение и упал еще на 2 процентных пункта. Так как ИПУ основан на показателях портфеля заказов и численности занятых, то можно сделать вывод об ухудшении данных показателей. Действительно, доля компаний, отмечающих снижение числа новых заказов на строительные работы, превышает долю тех, кто отмечает его увеличение – в начале 2015 года доли составили 22% и 17% соответственно [2].В отрасли наблюдается вялотекущее сокращение



занятости, хотя резких скачков в изменении численности персонала на предприятиях строительства не было (таблица 2).

Таблица 2. Изменение численности работников в строительных организациях в 2014 году[2,3]

Доля компаний, в которых	И кв. 2014 г.	II кв. 2014 г.	III кв. 2014 г.	IV кв. 2014 г.	I кв. 2015 г.
происходило увольнение работников, %	26	24	25	25	24
увеличилась численность персонала, %	16	15	15	14	15
не изменился состав персонала, %	58	61	60	61	61

Наиболее ярко отразился кризис на процентных ставках по кредиту. Повышение в 2014 году ключевой ставки до 17% вызвало увеличение процентных ставок, в том числе по ипотечным кредитам. Во-первых, это привело к трудностям кредитования строительных предприятий. Обычно среди источников средств большую долю составляют именно заемные, а под столь высокие проценты брать кредиты стало слишком рискованно и дорого. Трудности в обеспеченности организаций собственными и кредитными средствами повлекли снижение инвестиционной активности [2]. Во-вторых, ипотека для населения оказалась практически неподъемной. Это может негативно сказаться на рынке недвижимости экономкласса, где довольно высока доля ипотечных покупателей. Однако к резкому падению спроса и ипотечного кредитования повышение ставок не привело. Это объясняется ажиотажем в конце 2014 года, когда люди, на фоне стремительного падения курса рубля, стремились спасти свои средства от обесценения, вкладывая их в то, что казалось наиболее надежным – в недвижимость. В начале 2015 года активность покупателей временно снизилась, однако сильного падения спроса пока не ожидается – некоторые не успели приобрести квартиру в 2014 году или не успели накопить средств на приобретение, другие, наблюдая рост цен либо опасаясь ухудшения общеэкономической ситуации, поторопятся приобрести недвижимость в ближайшее время. С течением времени спрос может существенно скорректироваться.

Другое явление, которое создало сложную ситуацию в отрасли – инфляция. В стране наблюдается высокая годовая инфляция (в феврале 2015 года, по данным Центрального банка РФ, она составила 16,7%), происходит снижение реальных доходов населения и, соответственно, его покупательской активности. Хотя высокие инфляционные ожидания населения первоначально подстегнули спрос на рынке недвижимости, в дальнейшем инфляция приведет к негативным последствиям. В строительстве отмечают высокие темпы роста цен на строительные материалы – 83% опрошенных в I квартале 2015 года отмечают увеличение цен и ожидают их дальнейшего роста. В таких условиях организации-подрядчики вынуждены повышать цены на строительные работы, и в I квартале 2015 года об этом заявили 60% предпринимателей [2]. Инфляция ведет к увеличению себестоимости строительства, а это может привести к снижению прибыльности и рентабельности предприятий.

Строительство в силу своих особенностей может войти в состояние кризиса позже, чем некоторые другие отрасли. Однако, для предотвращения серьезных негативных процессов, меры по улучшению ситуации в отрасли следует предпринять уже сейчас.

Для того чтобы разработать собственные меры по преодолению кризисных явлений, предприятие должно проанализировать свою текущую деятельность и разработать стратегию дальнейшего функционирования. Необходимо оценить уровень



цен и издержек, конкурентоспособность товаров и услуг, выявить сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы (провести SWOT-анализ), определить наиболее существенные проблемы, провести мониторинг основных показателей деятельности.

В условиях низкого спроса необходимо разработать меры по стимулированию продаж и привлечению потребителей. Проведение различных акций, предоставление скидок или льгот, разработка рекламной кампании помогут организации позиционировать себя на рынке, повысить интерес потребителей. При необходимости, если собственных средств для содержания отдела специалистов в области маркетинга нет, предприятие может передать функции маркетинга на аутсорсинг. В жилищном строительстве, чтобы привлечь большее число покупателей со средним уровнем достатка, возможно снизить количество проектов строительства элитного жилья и увеличить долю на рынке жилья экономкласса.

Еще одной мерой по поддержанию эффективности деятельности предприятия является снижение затрат, а также выявление и устранение лишних издержек, жесткое нормирование всех статей затрат. Сюда могут быть включены избавление от излишних запасов, продажа которых создаст дополнительный источник прибыли, оптимизация технологических процессов и контроль процента брака на производстве. Для снижения высоких транспортных расходов необходимо оптимизировать маршруты передвижения персонала, перевозки оборудования, доставки материалов на строительную площадку. Прекращение деловых отношений с проверенными поставщиками в кризис достаточно рискованно, однако, если руководитель посчитает риски оправданными, можно сменить поставщика и заключить договор с теми поставщиками, которые предлагают более приемлемую цену, либо с теми, чьи базы расположены более удобно в географическом плане. Проблему роста цен на материалы можно ослабить путем осуществления совместных закупок с другими организациями – в этом случае возможно получение объемных скидок. Одним из способов снижения издержек предприятия является также оптимизация количества персонала, в первую очередь – его сокращение, а также сокращение расходов на персонал. Однако применение этого метода организации стараются избегать по мере возможностей, так как он может спровоцировать кадровый кризис. Снижение заработной платы спровоцирует недовольство и может повлечь за собой забастовки или увольнения сотрудников. Сокращение персонала потребует увеличения затрат труда от оставшихся работников, все нагрузки будут перераспределены, иначе увольнения повлекут снижение объемов производства. К тому же, в строительной отрасли наблюдается недостаток квалифицированных кадров, поэтому к сокращению нужно подойти с умом. Если все же прибегать к данной мере, то начать нужно с пересмотра структуры и устранения лишних уровней управления, сокращения малоквалифицированных кадров.

Все представленные способы оптимизации деятельности помогут пережить кризис с наименьшими потерями. Однако вопрос управления различными процессами на предприятии достаточно объемный, и осветить все аспекты проблемы не удастся. На каждом предприятии сложилась определенная ситуация, и руководители могут разработать собственный план решения проблем во время кризиса с учетом конкретных особенностей функционирования.

В кризис государство в первую очередь старается поддержать две сферы деятельности – банковский сектор и строительную отрасль. Государственная поддержка строительства – это не только помощь самим строительным компаниям, но и поддержка покупателей недвижимости.

Одно из направлений, по которым могут пойти строительные компании ради увеличения объемов строительства, это государственные заказы. Крупные стройки



могут обеспечить развитие строительного бизнеса, обеспечить граждан рабочими местами, реализовать планы по возведению важных объектов. Один из известных примеров – строительство различных спортивных сооружений для проведения Чемпионата мира по футболу в России в 2018 году. Огромной проблемой в области государственных заказов стала инфляция. Цены на материалы и комплектующие растут быстрыми темпами, и нынешняя стоимость строительства оказывается больше той, что была заявлена в контракте. Это может повлечь за собой изменение сроков строительства и предъявление подрядчикам больших штрафов. Первым антикризисным шагом стали поправки в закон о федеральной контрактной системе №44-ФЗ в декабре 2014 года. Заказчики смогут в течение 2015 года списывать подрядчикам штрафы за срыв сроков исполнения контракта, продлевать эти сроки и увеличивать стоимость контракта исходя из фактического роста цены [4].

Серьезной проблемой на рынке жилой недвижимости остается процентная ставка по ипотеке. Высокий процент и большой первоначальный взнос делает приобретение ипотеки практически невозможным для населения, доходы и сбережения которого в кризис к тому же снижаются. В 2015 году государство приняло некоторые меры по улучшению ситуации. С 16 марта 2015 года ключевая ставка была снижена Центральным банком РФ до 14%. Это позволило правительству сделать шаг в сторону снижения ставки: она была снижена до 12% годовых по субсидируемым государством ипотечным кредитам [5]. Кредит по сниженной ставке можно получить на первичном рынке жилья. Субсидии будут получать кредитные организации с объемом выдачи жилищных кредитов не менее 300 млн. рублей ежемесячно. На осуществление программы будут выделены средства из федерального бюджета. Программа субсидирования будет действовать до 1 марта 2016 года, поэтому покупателям советуют поторопиться с решением о покупке жилья. Возможно, это вызовет вновь подъем спроса, но все-таки для многих граждан ипотека до сих пор остается неподъемной – эффективная процентная ставка по-прежнему остается очень высокой. По некоторым прогнозам, в течение 2015 года будет наблюдаться снижение выдачи ипотечных кредитов.

Инструментом предотвращения кризисной ситуации может также стать реализация программы «Жилье для российской семьи», активное участие в ней строительных организаций. Эта программа поможет поддержать категории граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, а также увеличить ввод жилья экономического класса. По условиям программы, стоимость 1 квадратного метра жилья не должна быть больше 80% среднерыночной цены в регионе. Максимальная цена квадратного метра составляла 30 тыс. руб., но в марте Постановлением Правительства РФ была увеличена до 35 тыс. руб. в связи с увеличением уровня инфляции. Среди механизмов поддержки строителей – компенсация затрат по строительству инженерной инфраструктуры в размере до 4000 рублей за квадратный метр, льготные условия кредитования. Эти меры могут увеличить заинтересованность строителей в участии в программе, так как изначально проводимые аукционы не давали ожидаемого результата. И это неудивительно, ведь строительство по более высокой рыночной стоимости представляется организациям более выгодным. Однако в условиях приближающегося кризиса строительные организации могут сделать ставку не на стоимость, а на большие объемы производимых работ. Целевой объем строительства – 25 млн. квадратных метров жилья экономического класса [6].

Среди факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций, первое место занимает высокий уровень налогов. Однако, скорее всего, в кризис значительных послаблений в сфере уплаты налогов ожидать не стоит. Несмотря на то, что подобные льготы могли бы простимулировать



инвестиционную деятельность и принести в будущем доходы в бюджет, затраты на введение льгот необходимо будет сделать сейчас, а ощутимые доходы будут получены только через неопределенный промежуток времени. Вряд ли в скором времени произойдет снижение налогов, так как их величина чаще идет по пути увеличения, либо вводятся новые налоги.

Экономический кризис пока не создал критическую ситуацию в строительной отрасли. Некоторые эксперты даже придерживаются точки зрения, что экономические санкции в итоге окажут положительное влияние, так как повлекут за собой развитие деятельности отечественных производителей, необходимость строительства новых производственных объектов. Но если не предпринимать соответствующих мер по предотвращению усиления кризисных явлений в отрасли, спад деловой активности в строительстве станет еще значительнее. Большинство специалистов сходятся во мнении, что 2015 год окажется нелегким для отрасли.

Как бы рационально ни организовали свою деятельность строительные организации, все меры по оптимизации процессов внутри предприятия будут недостаточны без поддержки со стороны. Пожалуй, именно государственная поддержка является наиболее существенной мерой по преодолению кризиса в строительной отрасли. Государство постепенно делает шаги навстречу строительству, пытаясь найти способы улучшить экономическую ситуацию на предприятиях, а также поддержать потребителей на строительном рынке. Необходимо внимательно следить за изменениями в отрасли, чтобы вовремя заметить негативные проявления кризиса и разработать мероприятия по их устранению. Дальнейшие исследования покажут, насколько сильно повлияет кризис на строительную отрасль, а также насколько эффективными окажутся разработанные уже сейчас меры по ее поддержке.

Список источников

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : Официальная статистика / Предпринимательство / Строительство. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

2. Деловой климат в строительстве в I квартале 2015 года [Электронный ресурс] : Высшая школа экономики. Центр конъюнктурных исследований : Москва, 2015. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2015/04/02/1096595041/Деловой%20климат%20в%20строительстве%20в%20I%20квартале%202015%20года.pdf>.

3. Деловой климат в строительстве в IV квартале 2014 года [Электронный ресурс] : Высшая школа экономики. Центр конъюнктурных исследований : Москва, 2014. – Режим доступа: http://opcs.ru/data/2014/12/24/1233984640/ДК_Строит_4_2014_верстка.pdf.

4. Проблема на триллионы: как кризис разрушил экономику госзаказа [Электронный ресурс] : Forbes, 2015. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/kompanii/infrastruktura/282749-problema-na-trilliony-kak-krizis-razrushil-ekonomiku-goszakaza?page=0,0>.

5. О Правилах предоставления субсидий российским кредитным организациям и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию на возмещение выпадающих доходов по выданным жилищным (ипотечным) кредитам [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 13 марта 2015 г. №220. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/17206/>.

6. «Жилье для российской семьи» [Электронный ресурс] : Информационный сайт программы. – Режим доступа: программа-жрс.рф.



ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Терещенко Виктория Сергеевна
научный руководитель к.э.н., доцент С.Б. Глоба

Очень важной частью в развитии города Красноярска является управление уже застроенными территориями. Как известно, земля является ограниченным ресурсом, и неэффективное использование её наносит как экономический, так и экологический ущерб. Чтобы правильно организовать территорию, местным муниципалитетам необходимо грамотно ей управлять, с помощью применения правовых механизмов для развития уже застроенной территории, которые призваны обновить жилищный ветхий фонд и создать новую качественную среду обитания для жителей города. Таким образом, механизм развития застроенных территорий является актуальной темой для исследования в нашем городе.

Схема освобождения площадок под застройку выглядит следующим образом. Администрация города принимает решение о развитии застроенной территории. Объявляется о проведении аукциона на развитие застроенной территории, при этом в аукционной документации указывается, сколько жителей прописано в застроенных кварталах, какое количество квартир застройщику необходимо расселить и какое количество жилья предоставить взамен. Победившая на торгах компания берет на себя обязательство обеспечить переселяемых граждан новым жильем в установленный срок (для этого построить для них новые квартиры или приобрести жилье в домах других застройщиков) и подготовить проект планировки для земельного участка.

Порядок расселения жилых домов определяется Жилищным кодексом. Учитывая, что квартиры в расселяемых домах могут иметь два разных статуса: являться собственностью муниципалитета, в которой люди проживают на правах квартиросъемщиков, и быть приватизированной частной собственностью жильца, - решаться вопрос переселения может по-разному.

Если квартира занимает по договору социального найма, действует правило «метр на метр», то есть при переезде семье должны предоставить аналогичную по размеру жилплощадь в границах населенного пункта. Если квартира находится у граждан в собственности, то при переезде им полагается денежная компенсация, равная стоимости квартиры. Определением цены недвижимости занимается независимая компания-оценщик, получившая это право на проведенном администрацией конкурсе. При этом, если у собственника существуют сомнения в проведенной оценке, он имеет полное право самостоятельно обратиться к специалистам и заказать оценку.

Благодаря механизму развития застроенных территорий у города появляется возможность решить целый ряд накопившихся проблем. И в первую очередь проблему расселения ветхого и аварийного фонда.

Сегодня в Красноярске официально, в соответствии с законодательством ветхими и подлежащими в установленном порядке сносу признано более пятисот аварийных двухэтажных барачков, на месте которых можно было бы построить новое жильё. Однако их снос — обязательство муниципалитета, а у города хватает денег лишь на 15–20 барачков в год. Поэтому застройщики, желающие зайти на площадки, застроенные старыми деревянными домами, вынуждены применять «серые схемы», сначала приватизируя и потом выкупая жильё. Поскольку в рамках гражданского кодекса никаких нормативов стоимости земли не прописано, собственники участков



диктуют застройщику свои цены. Как правило, в таких случаях в целях экономии один барак сносится, строится свечка, а рядом все бараки остаются. Однако существует и официальный, «белый» способ выхода на такие площадки.

Речь идет о системе развития застроенных территорий в рамках градостроительного кодекса, который позволяет выставлять на торги под многоэтажное жилое строительство территории, застроенные многоэтажными жилыми домами. Такая схема сулит выгоды и для мэрии, и для застройщиков. Администрация получает возможность влиять на застройщика в части принятия планировочных решений и формировать стартовые условия торгов исходя из интересов города — например, включать в договоры развития застроенных территорий возведение объектов социальной и инженерной инфраструктуры за счет застройщика.

В свою очередь застройщик получает законное право на получение участка, не слишком удаленные сети, уменьшение стоимости сноса и дополнительные гарантии за счет участия властей.

Для того чтобы участок с неудобными домами можно было выставить на торги, нужно, чтобы дома были признаны аварийными. Либо должна быть принята муниципальная адресная программа, утвержденная городом.

Второй вариант позволяет сносить даже пятиэтажки - не признавая их при этом аварийными.

Застройщик обязан подготовить проект планировки и межевания такой территории, в сроки подготовки предоставить жилье муниципальным квартиросъемщикам и уплатить выкупную цену собственникам.

В качестве примера использования этой схемы имеется схема Санкт-Петербург. Там руководствуются именно муниципальной адресной программой и сейчас готовятся сносить не признанные аварийными пятиэтажки.

В Санкт-Петербурге сейчас идет расселение жильцов, причем адресная программа в Петербурге была принята таким образом, что новое жилье предоставляется «в пределах того квартала, который был отторгован, либо по соглашению с жильцами на сопредельных территориях».

В Иркутске первый аукцион по развитию застроенных территорий состоялся в сентябре 2012 г. Предмет торгов — площадка в 7 га, на которой расположено 39 многоквартирных двухэтажных домов общей площадью почти 16 тыс. кв. м на 340 квартир. Все дома признаны аварийными и подлежащими сносу.

По условиям аукциона, на подготовку проектов планировки и межевания застройщику отводилось 2 месяца.

Что касается наработок Красноярск, по данному вопросу, то для сносов барачков на улице Добролюбова на правобережье город самостоятельно подготовил проект планировки территории. Сейчас он готовится к слушаниям, после чего участок можно будет выставлять на торги. Но в то же время не всё понятно с повторным освоением Николаевки, где помимо многоквартирных барачков и двухквартирных домов, которые по закону тоже считаются многоквартирными, есть и одноквартирные дома, являющиеся частной собственностью. И что делать с ними — большой вопрос, потому что схема с муниципальной программой годится лишь для многоквартирных домов.

В ближайшие годы по проекту развития застроенных территорий Красноярск планируют избавиться от 145 аварийных барачков.

По информации ведомства, сейчас в рамках развития застроенных территорий рассматриваются 26 площадок. На них расположено 145 деревянных многоквартирных жилых домов, большая часть из них - в аварийном состоянии.



Всего в 2015 году планируют реализовать проект РЗТ на более 40 площадках города (42 994 кв.м). Среди площадок - дома на ул. Техническая, П. Железняк, 1-ая Ленинградская, Щербакова, Ленина, Декабристов, Львовская, Энергетиков, пер. Казарменный).

На сегодняшний день объявлен открытый аукцион на право заключения договора о развитии застроенной территории на пересечении ул. Красной Армии - ул. Ладо Кецховели. На территории площадью 15 532 кв. м. размещено 9 аварийных деревянных жилых домов (108 квартир), из них 5 будут расселены силами инвестора, остальные - администрацией города. На их месте должен появиться объект общественно-делового назначения.



МЕТОДЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

Тюленева В. С.

научный руководитель, к.э.н. Соломатина И. А.

Сибирский Федеральный Университет

Аннотация:

В статье определены актуальные проблемы в виде кризисных явлений в строительном бизнесе. Выявлены существующие способы преодоления кризисных ситуаций, предложена комплексная методика саморегулирования и государственного контроля строительной отрасли, а также выводы и пути выхода из кризиса в нынешних условиях.

Особую актуальность в условиях нестабильной финансово-экономической ситуации приобретают проблемы формирования современной структуры модели строительного комплекса, которая должна быть достаточно гибкой и позволять привлекать к реализации любые фирмы и компании. Кроме того, структура строительного комплекса России должна позволять налаживать контакты друг с другом, для решения оперативных задач и быстрого реагирования на изменения рынка, в случае кризиса.

В настоящее время прогнозирование кризиса в строительстве не получило должного развития в нашей стране, что определяет актуальность данной работы. Основная причина такого положения – это отсутствие единой и согласованной нормативной базы для регулирования деятельности в строительном комплексе. Наряду с этим, требования рынка диктуют принципиально новые подходы к теории и практике эффективного функционирования строительного комплекса, от которого во многом зависят как методы выхода из кризиса, так и перспективная конкурентоспособность отечественной экономики.

Данная работа посвящена моделированию, с помощью которого возможен выбор вариантов для снижения последствий или недопущения кризиса в строительном комплексе.

Финансовый кризис в России, начавшийся в 2014 году, предопределил ухудшение экономической обстановки в стране, вызванное резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета государства, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины. Эти факторы вызвали значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют, увеличение инфляции, уменьшение реальных доходов населения и значительное ухудшение ситуации в ряде отраслей российской экономики. В настоящее время строительные компании пока не заметили существенного снижения спроса на жилье, что связано с завершением строительства начатых ранее объектов. Как предполагается, при данном положении экономики страны, строительный комплекс будет активен еще 6-9 месяцев, затем начнется снижение объема вводимого жилья. В то же время строительная отрасль, хоть и частично, но зависит от импорта оборудования и строительных материалов, и в ближайшее время не сможет полностью отказаться от импорта. Тем не менее, влияние санкций на строительную отрасль не будет определяющим. Но существуют и негативные стороны, так сказать «обратная сторона медали». Экономические санкции скажутся на кредитовании, в том числе ипотечном, так как ставки и для застройщиков, и для населения высоки. По некоторым оценкам, рост на рынке ипотеки по итогам года



может снизиться до 10-12%, при том, что в 2013 г. рост составил около 30%. По данным Минэкономразвития, в 2015 г. инвестиции в основной капитал снизятся на 13,7%, ВВП сократится на 3%, реальные доходы населения — на 6,3 %. Вероятнее всего, ситуация будет развиваться по пессимистичному сценарию и количество вводимых объектов сократятся на 10-15%.

Развитие строительной отрасли может сыграть роль локомотива по выводу экономики России из нестабильной ситуации. Развитие строительной отрасли является необходимым условием успешного социально-экономического развития нашего государства. А строительство обладает одним из самых высоких мультипликаторов в экономике - одно рабочее место в строительной отрасли создает до 8 рабочих мест в смежных отраслях.

Существуют методы преодоления кризисных ситуаций в строительной отрасли. Таким образом, разработка методов по повышению устойчивости и преодолению кризисных ситуаций в строительной отрасли представляет собой некий процесс, который направлен на предотвращение возможных угроз. При этом должен осуществляться такой режим, который одновременно позволял бы продумывать практические меры по решению конкретных задач и вырабатывать комплекс мер непосредственно связанных с обеспечением устойчивого развития до того, как угрозы начинают возникать в виде конкретных ситуаций, требующих немедленного реагирования.

Первое, что необходимо решить, это обеспечить разработку конкретных не противоречащих друг другу предложений и корпоративных интересов в строительстве зданий и сооружений, обустройстве городов и поселков, модернизации технологии строительного производства, широко использовать зарубежный опыт преодоления кризисных ситуаций, в том числе управленческие воздействия по выходу из кризиса, то есть саморегулирование.

Вторым путем предлагается разработка и реализация мер государственного регулирования или вмешательства, направленных на повышение эффективности и стабильности функционирования строительного комплекса с целью преодоления кризисных ситуаций. Единственным надежным и наиболее эффективным способом преодоления экономического кризиса является замещение коммерческого спроса государственным и разработка оптимального перечня государственных антикризисных мероприятий. Однако ключевое значение имеет характер увеличения государственного спроса, а именно то, на что и как направляется его прирост. Несомненно, пока не разрешатся проблемы вне строительной сферы, не исчезнет и кризис внутри отраслевого комплекса.

Я полагаю, что получив механизмы финансового управления, государство смогло бы повлиять на ситуацию в строительном комплексе и решать больше вопросов, чем в условиях стабильной экономики. Например, оставить на рынке компании, которые производят качественную продукцию, и стимулировать производство недорогих стройматериалов. Также государство могло бы поддержать потребителя социальными гарантиями, выступая посредником на рынке жилья.

Так же предложено рассматривать государственное регулирование строительного комплекса как систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными структурами и общественными организациями с целью повышения устойчивости и эффективности функционирования строительного комплекса и решения ряда социальных проблем.

По моему мнению, государственное регулирование строительной деятельности заключается в том, чтобы наиболее рационально и безболезненно производить корректировку экономических циклов. В нашем современном мире кризисы



воспринимаются не как угроза, а как указание на необходимость обновления, перестройки, которая ориентирует менеджмент организации не на сохранение любыми силами докризисного состояния, не на борьбу с самим кризисом, а на изменение собственной структуры в соответствии со сложившимися условиями.

В основе кризиса организации, как правило, лежит совокупность некоторых факторов, но проведенные исследования показали, что около 75 % кризисных ситуаций в российских организациях обусловлены управленческими факторами: низким уровнем менеджмента, неспособностью управляющих гибко и адекватно реагировать на изменения внешней рыночной среды, принимать обоснованные управленческие решения. Чтобы добиться экономической устойчивости предприятия, надо уметь возвращаться к своему прежнему положению. Такая трактовка особенно актуальна в условиях нестабильной экономики, когда совокупное влияние нескольких дестабилизирующих факторов приводит к отклонению параметров экономической системы и ее элементов от оптимума.

Специфика строительной отрасли заключается в своеобразии её продукции, сложном ценообразовании, передвижном характере производства. Особенно следует подчеркнуть зависимость строительства от инвестиционного климата в стране. Кроме того, в настоящее время строительные предприятия функционируют в условиях нестабильной экономики.

На мой взгляд, очень важной является разработка такой методики управления, которая позволила бы обнаружить кризисную ситуацию, вовремя ее предотвратить или по возможности ликвидировать или, по крайней мере, свести последствия кризиса к минимуму. Этим вызвана необходимость разработки методов и инструментов диагностики угроз кризиса, а также выработки практических стратегий управления кризисной ситуацией.

Использование нескольких различных методик позволит получить более объективную оценку состояния производственного потенциала строительной отрасли, выявить сильные и слабые стороны, разработать комплексный план его перспективного развития.



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖКК КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Фиряго Г.В.

научный руководитель канд. экон. наук Глоба С.Б.

Сибирский федеральный университет

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одним из важнейших элементов социально-экономической системы. Ведущими отраслями ЖКХ России и в частности Красноярского края являются жилищное строительство и жилищное хозяйство, которые обеспечивают воспроизводство и содержание жилищного фонда, а также коммунальное хозяйство, которое обеспечивает производство и доведение коммунальных услуг до непосредственных потребителей [1].

Основу ЖКК края составляет жилищный фонд – 65,6 млн. кв. м общей площади жилищ, из них на долю городского фонда относится – 77%, на долю сельского – 23% [2]. За 2013 год в Красноярском крае в городской и сельской местности сдано в эксплуатацию 1134 тыс. кв. метров общей площади жилья, что на 57,2 тыс. кв. метров больше, чем за соответствующий период прошлого года. По объемам жилищного строительства край занимает второе место среди регионов Сибирского федерального округа после Новосибирской области (в которой за год введено 1700,1 тыс. кв. метров). Основным фактором роста объемов жилищного строительства явилось развитие банковского кредитования в целях приобретения жилья [3].

В настоящее время одно из приоритетных направлений жилищной политики – ликвидация ветхого и аварийного жилья. Ветхий и аварийный жилищный фонд является одним из источников социальной напряженности. Проблема ветхого жилья характерна для всех регионов Российской Федерации и Красноярский край не исключение.

Общая площадь ветхого и аварийного жилищного фонда в 2013 году составляет 2417,3 тыс.кв.м., в том числе ветхого фонда – 1946,2 тыс.кв.м, аварийного – 471,1 тыс.кв.м. Доля в общем объеме жилищного фонда Красноярского края составляет 3,7 %. До 2011 года этот показатель был на уровне 5%. Динамика роста ветхого и аварийного жилищного фонда в Красноярском крае с 2008 по 2013 года представлена на рисунке 1.

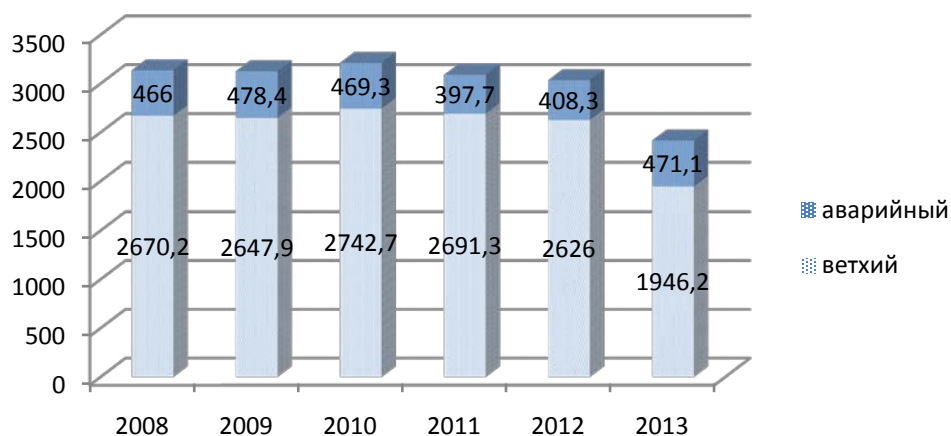


Рисунок 1. Динамика ветхого и аварийного жилищного фонда в Красноярском крае



Из диаграммы видно, что произошло сокращение площади ветхого и аварийного жилищного фонда. Это обусловлено реализацией федеральных и краевых целевых программ, направленных на переселение граждан из ветхого и аварийного жилья. Но для достижения международных стандартов обеспеченности населения жильем годовой объем строительства должен составлять 1 кв.м жилой недвижимости на человека [1]. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя Красноярского края составила 23 м² на конец 2013 года. Данный показатель растет каждый год в среднем на 0,1-0,2 кв. м.

В 2013 году продолжалась реализация мероприятий по улучшению жилищных условий отдельных категорий граждан в рамках краевых и федеральных программ. В рамках долгосрочной целевой программы «Обеспечение жильем молодых семей» на 2012-2015 годы в 2013 году 555 молодых семей получили социальные выплаты на приобретение (строительство) жилья (в 2012 году выплаты получили 695 семей).

За счет средств консолидированного бюджета края и средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства до 2017 года планируется ликвидировать жилой фонд, признанный аварийным по состоянию на 01.01.2012, построить не менее 311 тыс. кв. метров жилья и переселить около 15 тыс. человек. Общая сумма расходов – 11,9 млрд рублей. Мероприятия по переселению будут реализованы в рамках согласованной региональной адресной программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в Красноярском крае». Всего на цели ликвидации аварийного жилья в краевом бюджете на 2014-2016 годы предусмотрено 5,5 млрд рублей.

Средняя цена одного квадратного метра общей площади квартир в крае выросла за 2013 год, в том числе на первичном рынке жилья – на 8,7 % до 53,8 тыс. рублей, на вторичном рынке жилья – на 3,8 % до 49,6 тыс. рублей. По уровню цен на жилье среди регионов Сибирского федерального округа Красноярский край находится на втором месте, самые высокие цены на жилье на первичном рынке отмечены в Иркутской области (55 тыс. рублей при темпе роста 112 % к 2012 году), на вторичном рынке – в Новосибирской области (56,1 тыс. рублей, или 106 % к 2012 году). Причиной роста цен на первичном рынке жилья в отчетном году стало увеличение спроса населения, что обусловлено развитием банковского кредитования и системы мер господдержки граждан при покупке первичного жилья [2].

Жилищный фонд функционирует в тесной увязке с коммунальными технологическими фондами. Техническое состояние коммунальной инфраструктуры Красноярского края остается неизменным на протяжении последних лет и характеризуется высоким уровнем износа коммунальной инфраструктуры – 59,88%. Доля убыточных предприятий жилищно-коммунального хозяйства – 31,30%. Высокие потери энергоресурсов на всех стадиях от производства до потребления, вследствие эксплуатации устаревшего технологического оборудования с низким коэффициентом полезного действия – ситуация характерная для всех регионов Российской Федерации.

Благоустройство жилищного фонда в Красноярском крае представлено на рисунке 2. В крае менее 80% жилой площади оборудованы водопроводом, отоплением и водоотведением. Горячим водоснабжением менее 70% по данным на 2013 год. Доля площади жилищного фонда, обеспеченного всеми видами благоустройства, в общей площади жилищного фонда субъекта РФ – 57,3% [4].





Рисунок 2. Удельный вес благоустроенной площади жилых помещений в Красноярском крае

В 2013 году населению Красноярского края за предоставленные жилищно-коммунальные услуги начислено платежей на 42,7 млрд рублей (в 2012 году - 39,5 млрд). Фактический уровень оплаты населением жилищно-коммунальных услуг с учетом восполнения задолженности в 2013 году составил 93,7% (в 2012 году - 94,9%).

Динамика роста тарифов на услуги ЖКХ в Красноярском крае за период с 2009 по 2013 гг. представлена в таблице 1. Тарифы на жилищно-коммунальные услуги по краю в декабре 2013 года по отношению к декабрю 2012 года увеличились на 9,2%, в том числе на коммунальные - на 11,3%, жилищные - на 4,1% .

Таблица 1. Средние потребительские цены (тарифы) на отдельные виды услуг (на конец года), руб. за один вид услуг

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Услуги по снабжению электроэнергией	106,78	115,78	126,86	133,14	151,83
Водоснабжение холодное и водоотведение, месяц с человека	201,01	224,96	247,71	271,14	304,81
Водоснабжение горячее, месяц с человека	218,77	251,38	276,61	316,86	384,48
Отопление, м ² общей площади	19,71	22,57	24,91	27,35	32,25
Услуги по организации и выполнению работ по эксплуатации домов ЖК, ЖСК, ТСЖ (включая взнос на капитальный ремонт), м ² общей площади	17,02	19,27	20,49	21,06	22,41
Содержание, ремонт жилья для граждан - собственников жилья в результате приватизации, м ² общей площади	17,2	18,82	20,48	22,17	24,38

Существующая система тарифной политики на жилищно-коммунальные услуги, основанная на затратных принципах формирования тарифов, не стимулирует коммунальные предприятия к снижению себестоимости услуг.

Стоимость жилищно-коммунальных услуг, рассчитанная по экономически обоснованным тарифам, в 2013 году увеличилась по сравнению с предыдущим годом и составила 2078,86 руб. в расчете на одного человека в месяц (в 2012 году - 1998,80 руб.). Численность граждан Красноярского края, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилого помещения и коммунальных услуг 685,8 тысяч человек

на конец 2013 года. Количество людей, получающих жилищные субсидии составляет 24% от общего числа проживающих на территории края.

Одной из причин существующих проблем в функционировании комплекса жилищно-коммунальных услуг можно назвать господство в системе ЖКУ локальных монополий. Обслуживающие предприятия не имеют конкуренции и позволяют себе увеличение затрат на ЖКУ при снижении объема, качества и надежности их предоставления.

Организация функционирования жилищно-коммунального хозяйства входит в сферу ведения местного самоуправления и напрямую влияет на уровень и качество жизни большинства жителей края. Подводя итоги вышесказанному, можно выделить основные проблемы в ЖКК:

- высокая изношенность и низкая энергоэффективность жилищного фонда и коммунальных сетей;

- непрозрачность процедур установления тарифов на услуги ресурсоснабжающих организаций, слабое распространение практики установления индивидуального для каждого дома размера платы за жилое помещение;

- слабое развитие конкуренции на рынке управляющих организаций, низкое качество услуг, предоставляемых ими населению, наряду с высокой стоимостью этих услуг.

Решение приоритетных задач в сфере жилищно-коммунального хозяйства Красноярского края позволит снять социальное напряжение и социальные конфликты.

Список использованной литературы

1. О.Н. Галеженко Проблемы функция ЖКХ в условиях реформирования отрасли / Вестник Волгоградского университета. Сер. 3 Экон. Экол. 2012. №2

2. Красноярский краевой статистический ежегодник. Статистический сборник, № 1.37.2. г. Красноярск 2014

3. Отчет об итогах социально-экономического развития Красноярского края за 2013. Красноярск 2014.

4. Официальная статистическая информация. Благоустройство жилищного фонда в Красноярском крае. Жилищные условия. // Федеральная служба государственной статистики по Красноярскому краю [официальный сайт]. – Электрон. текстовые данные – Режим доступа: <http://krasstat.gks.ru/>

5. Постановление правительство Красноярского края от 13.12.2013 № 656-п Об установлении минимального размера взноса на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Красноярского края, на 2014–2016 годы



АНАЛИЗ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Хамардюк Е.А.

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Чудновец А.Ю.

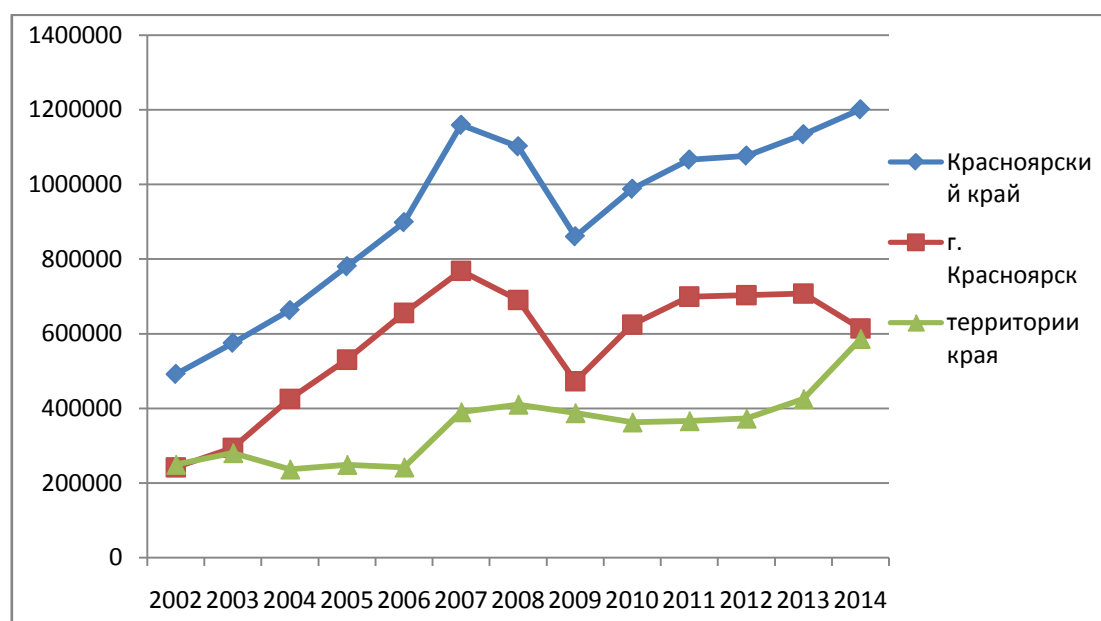
Сибирский федеральный университет

Темпы жилищного строительства в Красноярском крае постоянно растут. За последние 10 лет объемы ввода жилья в 2014г. стали рекордными - 1200,637 тыс.кв.м. и превысили показатели максимума 2007г. – 1159,1 тыс.кв.м. жилья.

Объемы ввода жилья в Красноярском крае за 2002-2014г.г. (кв.м.)

год	Красноярский край	г. Красноярск	территории края
2002	491800	242300	249500
2003	575300	294500	280800
2004	662800	425800	237000
2005	780300	531000	249300
2006	898500	656100	242400
2007	1159100	768900	390200
2008	1101600	691091	410509
2009	860600	472900	387700
2010	987900	624900	363000
2011	1066180	699846	366334
2012	1076779	703643	373136
2013	1133997	708332	425665
2014	1200637	614378	586259

График ввода жилья в Красноярском крае



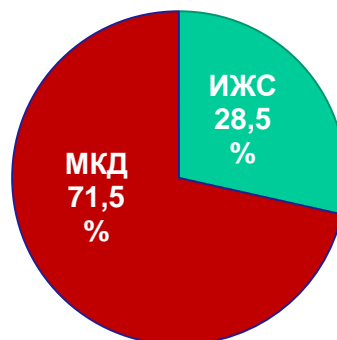
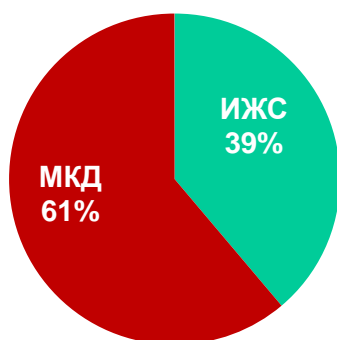
В 2013г. Красноярский край занимал второе место по объемам ввода в Сибирском федеральном округе (СФО), уступив лишь Новосибирской области и 21-е место среди субъектов Российской Федерации. В 2014г. 2-е место в СФО было сохранено за Красноярским краем, но рейтинг среди других субъектов Российской Федерации поднялся на 2 пункта и соответствует 19 месту.

Следует отметить, что объемы многоквартирного жилья (МКД) в крае стали постепенно падать, на общем фоне увеличения индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Так в 2013г. доля многоквартирных домов составляла 71,5% (810,895 тыс.кв.м.) от 1134 тыс.кв.м., в 2014г. лишь 61% (730,265 тыс.кв.м.) от 1200,637 тыс.кв.м.

Соотношение между объемами многоквартирного домостроения (МКД) и индивидуальным жилищным строительством (ИЖС)

2014

2013

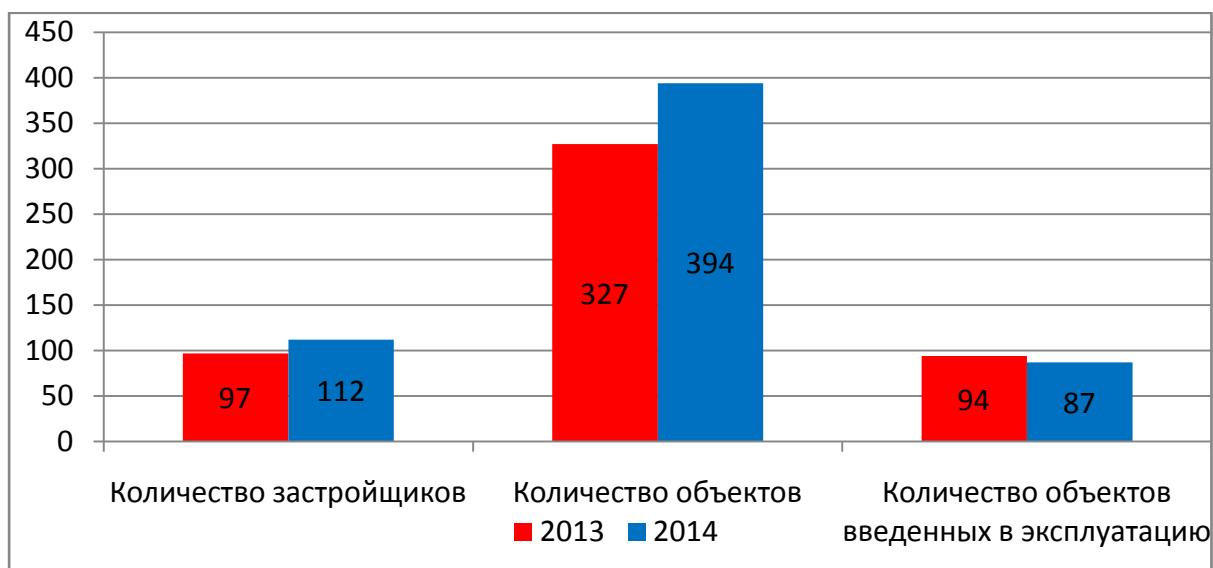


Значительное увеличение объемов ввода ИЖС по территориям края почти на 146% (470,372 тыс.кв.м.) в 2014г. в сравнении с предыдущим годом - 323,102 тыс.кв.м, связано с массовым обращением населения за постановкой на кадастровый учет индивидуальных жилых домов, строительство которых было завершено в предыдущие годы и реконструированных жилых помещений (пристройки мансард, веранд и т.д.), в связи с окончанием 01.03.2015 сроков по так называемой «дачной амнистии». Положения Федерального закона от 30.06.2006 № 93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимости и имущества» позволяли населению до 01.03.2015 практически бесплатно узаконить свои объекты недвижимости, а также земельные участки, которые находились в их фактическом пользовании, что и повлекло увеличение объемов ИЖС в конце 2014г.

В 2014г. увеличилось количество застройщиков осуществляющих долево строительство многоквартирных домов и начатых объектов строительства, при этом количество введенных в эксплуатацию многоквартирных домов уменьшилось на 9% с 94 многоквартирных домов до 87 объектов.

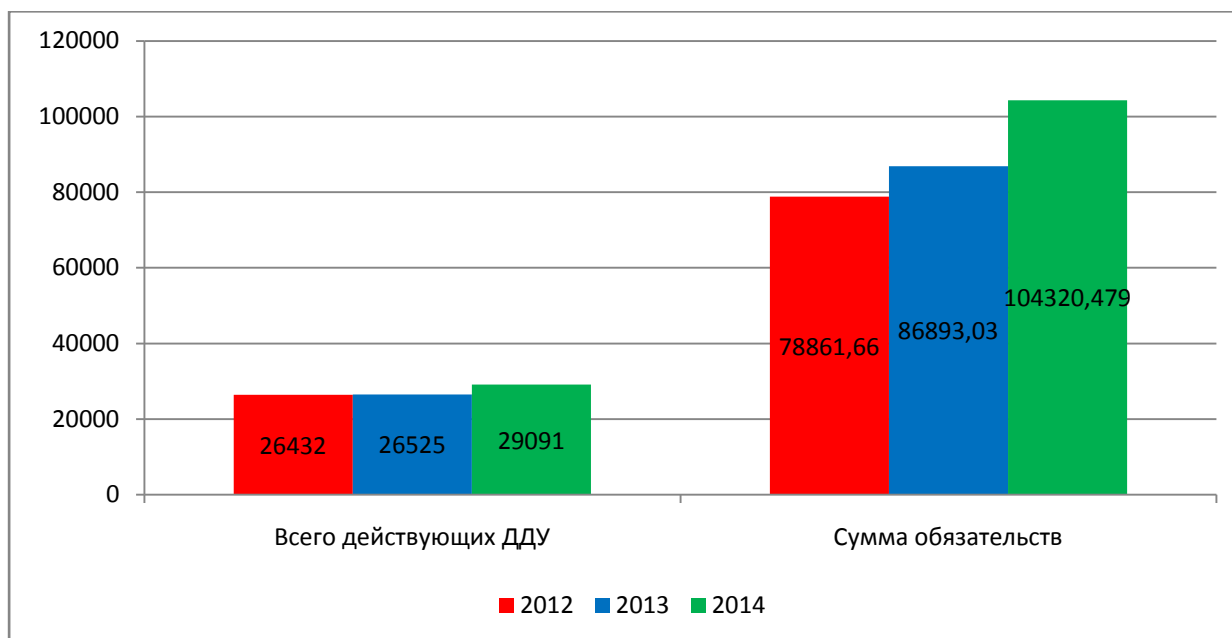


Основные показатели долевого строительства в крае



Вместе с тем, на фоне снижения объемов ввода жилья в многоквартирных домах, количество действующих договоров долевого участия увеличивается, что свидетельствует о строительстве малогабаритных объектов долевого участия (квартир, офисов) и по итогам 3 квартала 2014г. число договоров долевого участия достигло 29091.

Показатели действующих ДДУ и обязательств по ним, млрд.руб.

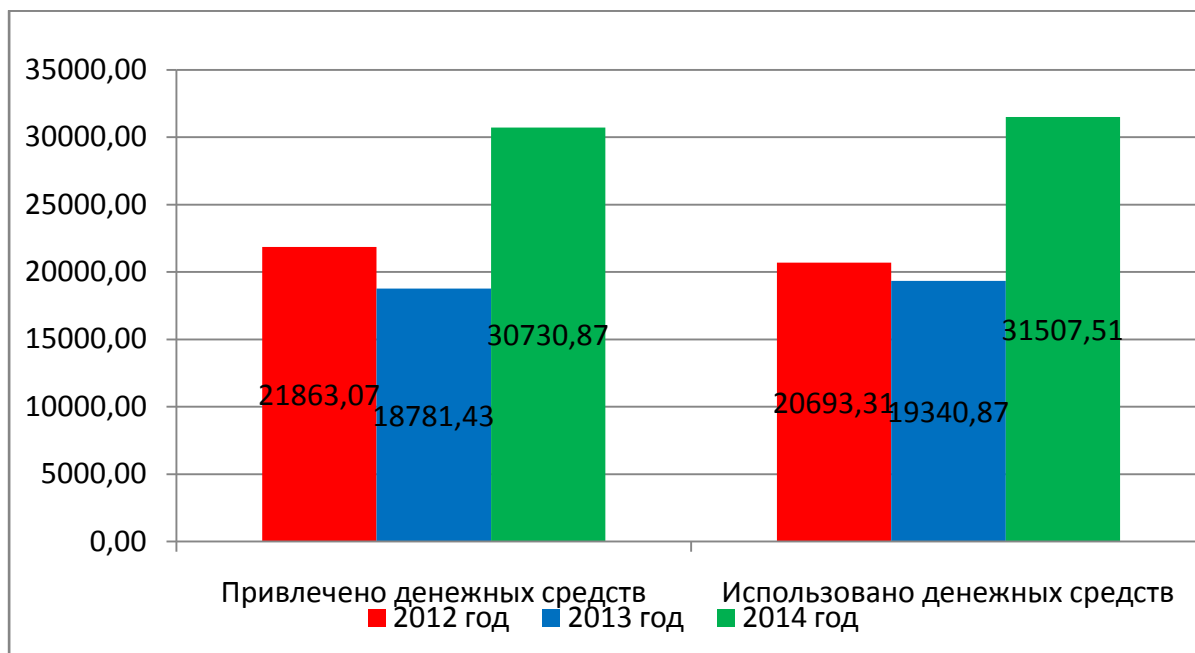


При этом общая сумма обязательств по неисполненным договорам долевого участия по состоянию на 30.09.2014г. составляет 104,320 млрд.рублей – это рекордная сумма за все последние годы. Средняя цена договора долевого участия в этот период составляет 3,586 млн.рублей, тогда как в 2013г. средняя сумма договора долевого участия не превышала 3,28 млн.рублей, а в 2012 – 2,984 млн.рублей.



По итогам 3 квартала 2014г. к застройщикам от участников долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости поступило денежных средств на общую сумму почти 30 731 млн.рублей, тогда как в 2013г. на эту же дату поступило 18 781,4 млн.рублей, в 2012г. – 21 863,1 млн.рублей.

Привлечение и использование денежных средств по итогам 3 кварталов, млн. руб.



С точки зрения действующего законодательства, денежные средства участников долевого строительства можно рассматривать как частные инвестиции. Объемы поступивших инвестиций свидетельствуют, что строительная отрасль является инвестиционно-привлекательной, к тому же другой надежный инструмент по сохранению собственных средств у населения просто отсутствует.

В настоящий момент ситуация в области долевого строительства усугубляется негативной экономической обстановкой, вследствие чего увеличивается перекос между предложением и спросом на первичном рынке недвижимости.

Ожидание снижения покупательской способности рубля (рост цен) и рост инфляции заставило население потратить свои сбережения на покупку долговременных товаров. С этим был связан всплеск активности продаж на рынке жилья в декабре 2014г. В основном сделки осуществлялись в отношении готового жилья или в высокой степени готовности.

Учитывая производственный цикл в строительстве, большинство начатых объектов при благоприятной ситуации, должны быть завершены во второй половине 2015 – начале 2016г.г. Однако, поднятие ключевой ставки Центробанком России привело к резкому росту ставок по ипотечному кредитованию, вследствие чего в первой половине 2015г. прогнозируется резкое снижение покупательской способности населения, при этом по статистике 70% конечных сделок на первичном рынке жилья совершалось за счет ипотечного кредитования.

Сокращение финансовых (кредитных) ресурсов в среднесрочной перспективе приведет со стороны застройщиков к росту зачетов со своими контрагентами, со стороны населения (с учетом резкого уменьшения сбережений) к смещению спроса на дешевые малогабаритные квартиры в объектах высокой степени готовности.



Одновременно сокращение финансовых (кредитных) ресурсов, рост инфляции вызовет увеличение затрат застройщиков на строительство, повышение себестоимости строительства.

В такой ситуации повышенным риском банкротства обладают застройщики, не имеющие собственных строительных мощностей, осуществляющие строительство одного – двух объектов с планируемым сроком ввода в эксплуатацию конец 2015 – начало 2016 г.г., имеющие значительную кредиторскую задолженность (за исключение обязательств по договорам участия в долевом строительстве).

Список литературы

1. Хамардюк Е.А., Чудновец А.Ю..Анализ рынка долевого строительства многоквартирных домов, тенденции его развития и основные факторы, влияющие на появление многоквартирных домов, строительство которых незавершено. Экономика и управление в современных условиях: материалы международной заочной научно-практической конференции / Сост. Т.А. Кравченко; НОУ Сибирский институт бизнеса, управления и психологии. - Красноярск, 2011 360 с. (с. 304-308)



ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ В ОБЛАСТИ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, КАСАЮЩИЕСЯ СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКА ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ИЛИ НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ПЕРЕДАЧЕ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ

Хамардюк Е.А.

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Чудновец А.Ю.

Сибирский федеральный университет

В связи с вступлением в действие Федерального Закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2012 № 294-ФЗ, застройщику с 01.01.2014г. вменена обязанность до государственной регистрации договора, заключенного с первым участником долевого строительства, за свой счет осуществить страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение им обязательств по передаче жилого помещения по договору или заключить договор поручительства с банком;

Исполнение обязательств застройщика по передаче жилого помещения участнику долевого строительства по договору может обеспечиваться страхованием гражданской ответственности застройщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение им обязательств по передаче жилого помещения по договору путем:

1) участия застройщика в обществе взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков (далее - общество взаимного страхования), имеющем соответствующую лицензию на осуществление взаимного страхования и созданном исключительно для осуществления указанного вида страхования;

2) заключения договора страхования гражданской ответственности застройщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по передаче жилого помещения по договору (далее - договор страхования) со страховой организацией, имеющей лицензию на осуществление этого вида страхования в соответствии с законодательством Российской Федерации о страховании и удовлетворяющей следующим требованиям:

- а) осуществление страховой деятельности не менее пяти лет;
- б) наличие собственных средств в размере не менее чем 400 миллионов рублей, в том числе уставного капитала в размере не менее чем 120 миллионов рублей;
- в) соблюдение требований финансовой устойчивости, предусмотренных законодательством Российской Федерации о страховании, на все отчетные даты в течение последних шести месяцев;
- г) отсутствие оснований для применения мер по предупреждению банкротства страховой организации в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 года N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)";
- д) отсутствие решения Центрального банка Российской Федерации (Банка России) о назначении временной администрации страховой организации;
- е) отсутствие решения арбитражного суда о введении в отношении страховой организации одной из процедур, применяемых в деле о банкротстве, в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 года N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".

Договор страхования считается заключенным со дня государственной регистрации договора участия в долевом строительстве и действует до предусмотренного таким договором срока передачи застройщиком жилого помещения участнику долевого



строительства. При этом договор страхования должен обеспечивать право выгодоприобретателя на получение страхового возмещения по страховому случаю, наступившему в течение двух лет по истечении предусмотренного договором участия в долевом строительстве срока передачи ему жилого помещения.

Минимальная страховая сумма по договору страхования, в пределах которой при наступлении страхового случая страховщик должен будет осуществить страховое возмещение, рассчитывается исходя из цены договора и не может быть менее суммы, рассчитанной исходя из общей площади жилого помещения, подлежащего передаче участнику долевого строительства, и показателя средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилья в субъектах Российской Федерации, который определен федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и (или) реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере строительства, и подлежит применению для расчета размеров социальных выплат для всех категорий граждан, которым указанные социальные выплаты предоставляются на приобретение, строительство жилых помещений за счет средств федерального бюджета, на дату заключения договора страхования. Для Красноярского края по итогам 1 квартала 2015г. средняя рыночная стоимость одного квадратного метра составила 39,082 тыс.рублей.

По информации Центрального Банка Российской Федерации по состоянию на конец 2014 г. из 600 действующих страховых организаций только 43 соответствовали требованиям, установленным ст.15.2 Федерального закона от 30.12.2004 года N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», в том числе и Красноярский страховщик – ЗАСО «Надежда». Таким образом, только эти организации вправе осуществлять страхование гражданской ответственности застройщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение им обязательств по передаче жилого помещения по договору долевого участия. Из 43-х страховых организаций, только 7 имеют филиальную сеть в г.Красноярске.

Весь 2013г. в стране в целом и в Красноярском крае в частности, наблюдалась тенденция значительного роста заключения первого договора долевого участия на новые объекты строительства. Так застройщики стремились сэкономить на затратах на обязательном страховании, обязанность по которому была установлена с 01.01.2014.

В 2013г. в Красноярском крае органами Росреестра были зарегистрированы первые договоры долевого участия в отношении 170-ти многоквартирных домов, тогда как в 2014г. в отношении 64-х многоквартирных домов.

Следует отметить, что из 64-х объектов только в отношении 2-х многоквартирных домов застройщик заключил договор поручительства с банком (ПАО ВТБ-24), по остальным объектам были заключены договоры страхования со страховыми организациями. Основная причина - высокий банковский процент по сравнению с базовыми тарифами страховщиков.

В общество взаимного страхования (ОВС), которое было создано в конце 2013г. не вступил ни один красноярский застройщик. Это объясняется также большим базовым тарифам, необходимостью оплатить вступительный и дополнительные взносы, а также нести субсидиарную ответственность по страховым обязательствам общества в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов общества. Указанная субсидиарная ответственность означает, что в случае невнесения членом общества дополнительного взноса каждый другой член общества обязан внести часть такого дополнительного взноса пропорционально причитающейся к получению от члена общества страховой премии.



ОВС – это единая специализированная страховая организация, создаваемая на территории страны в форме некоммерческого партнерства, главным направлением деятельности которой является страхование гражданской ответственности застройщиков только в отношении своих членов.

Основу ОВС составляет создание относительно дешевого, по мнению авторов (по сравнению с коммерческим страхованием) единого взаимного фонда денежных средств, исключающего распределение прибыли и иных доходов между членами общества взаимного страхования.

При обозрении официального сайта общества взаимного страхования (ОВС), именуемое НО «ОВС застройщиков» по адресу: <http://ovsz.ru/map/>, размещена информация, что в созданное НО «ОВС застройщиков» уже вошли 125 застройщиков из 28 регионов страны, учредителями общества стали 30 крупнейших девелоперов из 10 регионов страны. Председателем правления НО «ОВС застройщиков» стал Александр Ручьев - президент группы компаний «Мортон». В планах правления принять в НО «ОВС застройщиков» не менее 500 членов и создать филиальную региональную сеть в крупных городах-миллионниках. НО «ОВС застройщиков» имеет 15 представительств в 7-ми федеральных округах: 4 представительства в Центральном федеральном округе; 2 представительства в Южном федеральном округе; 4 – в Приволжском федеральном округе; 1 – в Северо-Кавказском федеральном округе; 2 – в Северо-Западном федеральном округе; 1 - в Уральском федеральном округе; 1 - в Дальневосточном федеральном округе. При этом на Уральский и Дальневосточный федеральные округа приходится всего 9 застройщиков, состоящих в членах НО «ОВС застройщиков». Т.е. в общество взаимного страхования вошли в основном застройщики осуществляющие строительство в центральной части России. В Сибирском федеральном округе представительство НО «ОВС застройщиков» отсутствует, в членах НО «ОВС застройщиков» состоит лишь 1 застройщик из Омской области. При этом только в Красноярском крае насчитывается 112 застройщиков, которые осуществляют строительство многоквартирных домов с привлечением денежных средств граждан. НО «ОВС застройщиков» заключено 9506 действующих договоров страхования в отношении лишь 291 строящегося многоквартирного дома.

Взаимное страхование гражданской ответственности застройщиков осуществляется на основании договора страхования, который может быть заключен по каждому объекту долевого строительства (квартиры), или в отношении каждого участника долевого строительства, с которым членом общества заключен договор участия в долевом строительстве.

Страховым случаем (событием, с наступлением которого возникает обязанность ОВС произвести страховую выплату) является неисполнение (или ненадлежащее исполнение) застройщиком (членом ОВС) обязательств по передаче жилого помещения по договору, подтвержденное:

- 1) решением суда об обращении взыскания на предмет залога в пределах срока исковой давности;
- 2) решением арбитражного суда о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства до дня завершения конкурсного производства в отношении застройщика

Размер вступительного взноса составляет 500 тысяч рублей. Размер базового страхового тарифа:

- 1,05 % при страховании объекта долевого строительства (многоквартирный дом);
- 1,2 % при страховании участника долевого строительства.



Расчет страхового тарифа осуществляется индивидуально, предусмотрено применение повышающих или понижающих, поправочных коэффициентов.

Основанием для применения повышающих или понижающих коэффициентов в определенных диапазонах применения являются результаты проведенной оценки страхового риска, осуществляемой на основании информации и документов, представленных Страхователем; заключений экспертов, которые позволяют выявить факторы риска, повышающие или понижающие вероятность наступления страхового случая по страховому риску, включаемому в договор страхования, определить особенности осуществляемой Страхователем деятельности по исполнению обязательств, предусмотренных договором участия в долевом строительстве.

Таблица 1. Факторы, влияющие на степень страхового риска и диапазон изменения поправочных коэффициентов

Факторы риска влияющие на тариф	Вес фактора, %	Диапазон поправочных коэффициентов	
		понижающих	повышающих
Производственная и кредитная характеристика Страхователя	20	0,631 – 0,999	1,001 - 1,585
Юридическая обеспеченность деятельности Страхователя	20	0,631 – 0,999	1,001 - 1,585
Финансовая обеспеченность деятельности Страхователя	20	0,631 – 0,999	1,001 - 1,585
Конкурентное положение Страхователя	20	0,631 – 0,999	1,001 - 1,585
Результаты анализа финансовой отчетности Страхователя	20	0,631 – 0,999	1,001 - 1,585

В случае определения нескольких поправочных коэффициентов по конкретному договору страхования, учитывающих различные факторы риска, к базовым страховым тарифам применяется итоговый поправочный коэффициент (К), равный произведению всех поправочных коэффициентов, применимых к рассматриваемому риску. При расчете итогового поправочного коэффициента полученное значение округляется до 3-х знаков после запятой по правилам математического округления

Итоговый размер поправочного коэффициента, определяемый произведением понижающих и повышающих коэффициентов, относящихся к приведенным в Таблице 1 факторам риска, будет находиться в диапазоне от 0,1 до 10.

В пояснениях к расчетам сказано, что в настоящий момент НО «ОВС застройщиков» для всех показателей риска применяет одинаковый вес – 20%. Это определяет равенство диапазонов изменения поправочных коэффициентов по факторам риска, приведенных в Таблице 1. По мере накопления статического материала НО «ОВС застройщиков» будет наблюдать за влиянием факторов риска и определяющих их показателей на результат страхования, будет оценивать такое влияние, и в зависимости от полученных результатов корректировать весовые коэффициенты, диапазон поправочных коэффициентов и набор показателей факторов риска, о чем уведомит орган страхового надзора (Центральный Банк РФ) в установленном законодательством порядке.



Главная причина нежелания красноярских застройщиков вступать в общество взаимного страхования - сомнения в финансовой устойчивости его членов, опасения делить бремя ответственности по обязательствам застройщиков, которые осуществляют свою деятельность в центральной России, при имеющейся экономической ситуации в стране, и наличия значительного числа «обманутых» дольщиков.

Выходом из этой ситуации могло бы стать изменение действующего законодательства о возможности создания в каждом субъекте РФ своего общества взаимного страхования, которое бы обеспечивало в пределах региона страхование гражданской ответственности застройщиков в отношении своих членов.

При реализации требований Федерального Закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2012 № 294-ФЗ, касающихся заключения застройщиком договора страхования гражданской ответственности за не исполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по передаче объекта долевого участия со страховой организацией, участники этих правоотношений сталкиваются со следующей проблемой, когда страховщик, на момент заключения договора соответствовал требованиям, предъявляемым Законом, а в последствии перестал им соответствовать. Следовательно, такой страховщик в случае наступления страхового случая не сможет обеспечить право выгодоприобретателя на получение страхового возмещения. Однако, норма обязывающая застройщика заключить новый договор по ранее заключенным договорам с другой страховой компанией, отсутствует.

При мониторинге ситуации на рынке страховых услуг в Красноярском крае по заключению застройщиками договоров страхования гражданской ответственности за не исполнение (ненадлежащее) исполнение обязанности по передаче объекта долевого участия установлено, что в конце 2014г. четыре страховые организации, которые ранее заключали договоры страхования с красноярскими застройщиками, перестали соответствовать требованиям, установленным ст.15.2 Федерального закона от 30.12.2004 года N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». За время своей деятельности эти организации успели заключить договоры страхования в отношении 25 многоквартирных домов с 16 застройщиками.

Еще одной проблемой является то – что ни органы Росрегистрации, осуществляющие регистрацию прав на объекты недвижимости, ни органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации по осуществлению государственного контроля и надзора в области долевого строительства, не обладают оперативной, актуальной информацией о соответствии страховщика установленным требованиям. Так как данную информацию эти органы получают из Центрального банка Российской Федерации только на основании запроса, кроме того эти данные предоставляются за прошедший период (месяц). Вследствие чего у органов Росрестра есть большая вероятность зарегистрировать сделки (договоры долевого участия) обязательства по которым застрахованы со страховщиком, не имеющим на то право.

Кроме того требования государства к страховым компаниям минимальны: размер собственных средств - 400 млн.рублей, размер уставного капитала – 120 млн.рублей. При этом затраты на строительство многоквартирного дома не сопоставимы. В среднем размер обязательств по одному заключенному договору долевого участия в Красноярском крае по итогам 3 квартала 2014г. оценивается в 3,58 млн.рублей.

На взгляд многих экспертов решением данных проблем должно лежать в плоскости нормативно-правового регулирования, в части изменения действующего законодательства повышающего требования к страховым компаниям.

В настоящее время на рассмотрение в Государственную Думу Российской Федерации некоторыми депутатами во главе с депутатом Государственной Думы Россий-



ской Федерации А.Е.Хинштейном внесен проект Федерального закона № 479905-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». 02.07.2014 законопроект принят в 1-ом чтении.

Согласно положениям данного законопроекта, в целях недопущения злоупотребления действующими нормами законодательства об обеспечении ответственности застройщиков по договорам долевого участия и нарушения прав граждан – участников строительства, законодатель предлагает:

- закрепление обязанности Центрального Банка Российской Федерации по размещению на официальном сайте в сети Интернет сведений о банках и страховых компаниях, соответствующих установленным требованиям, на периодической основе;
- повышение требований к страховым компаниям в части увеличения размера собственных средств с 400 млн.рублей до 1 млрд.рублей, уставных средств со 120 млн.рублей до 240 млн.рублей;
- увеличение срока соблюдения требований финансовой устойчивости страховых компаний с 6 месяцев до 3-х лет.

В пояснительной записке к законопроекту указано, что в настоящее время интерес к данному виду страхования проявляют страховые компании, удовлетворяющие минимальным требованиям, чье финансовое состояние не позволяет осуществлять страхование ответственности застройщика по договорам участия в долевом строительстве на систематической основе ввиду высокой стоимости затрат на реализацию проектов строительства жилья, что в случае неисполнения обязательств застройщиком, хотя бы по одному проекту, может повлечь банкротство страховой компании.

По мнению авторов законопроекта реализация данной инициативы позволит исключить злоупотребления действующими нормами законодательства об обеспечении ответственности застройщиков по договорам участия в долевом строительстве и нарушения прав граждан-соинвесторов строительства.

Однако это приведет к монополизации рынка страховых услуг в данном сегменте. Если сейчас из 600 организаций только 43 соответствуют установленным требованиям, то с учетом повышенных требований к размеру собственных средств и уставному капиталу этот список может сократиться в разы.

Оживлению рынка недвижимости, а вместе с ним и страхованию на первичном рынке недвижимости, безусловно будет способствовать реализация предложений Правительства Российской Федерации по субсидированию ипотечной ставки до 13 - 12% на рынке новостроек.

С инициативой субсидировать данную процентную ставку по ипотечным кредитам в феврале 2015г. выступило Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. Программу субсидирования предложено ввести на первичном рынке жилья, независимо от социальной категории граждан.

Эта программа на год оценивается в 20 млрд. рублей, деньги планируют выделить из федерального бюджета. Этими средствами планируется субсидировать ипотеку в объеме 400 млрд. рублей.

Правительство РФ в целом предложение Министерства строительства и ЖКХ РФ поддержало, ведь строительство массового жилья напрямую зависит от ипотечного рынка. В результате для заемщиков ставка по ипотеке составит 12% вместо нынешних в среднем 17–20%, которые банки предлагали после того, как Центральный банк РФ поднял ключевую ставку. Банкам будут компенсироваться 5–6 процентных пунктов. Размер чека по кредиту для всех субъектов определен до 3-х млн.рублей, для Москвы – до 5 млн.рублей. Необходимые условия – наличие собственных средств на покупку жилья не менее 20%.



В конце марта 2015г. в рамках данной программы на рынке банковских услуг начали появляться предложения по кредитным ипотечным продуктам со ставкой за пользование кредитными средствами в размере 11,9 – 12%. Помогать строительной отрасли в кризис власти будут в первую очередь поддержкой ипотеки, которая формирует спрос.

В существующей экономической ситуации при высокой стоимости денег и их дефиците платежеспособность банковской системы крайне низка, реальным ресурсом, который может поддержать спрос является поддержка государства. Вместе с тем мнения экспертов расходятся: государство должно помогать строительной отрасли через банковскую сферу, посредством рефинансирования банков под залог ипотечного портфеля либо должна быть прямая поддержка застройщиков через снижение их финансовой нагрузки?

Список литературы

1. Хамардюк Е.А., Чудновец А.Ю..Анализ рынка долевого строительства многоквартирных домов, тенденции его развития и основные факторы, влияющие на появление многоквартирных домов, строительство которых незавершено. Экономика и управление в современных условиях: материалы международной заочной научно-практической конференции / Сост. Т.А. Кравченко; НОУ Сибирский институт бизнеса, управления и психологии. - Красноярск, 2011 360 с. (с. 304-308)



ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА СКАНИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ДИНАМИКИ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РУБЛЯ

Чудновец А.Ю., Сакова М.В., Кузнецова Ю.А., Бозылев А.А

С 1990 года в результате кредитно-денежной политики, проводимой Правительством РФ и Центральным банком России, рубль был обесценен в 100 000 раз.

Деноминация-полное изменение стоимости денежных знаков после гиперинфляции с целью стабилизации курса национальной валюты. В процессе деноминации происходит замена старых денежных знаков на новые, имеющие, меньший номинал.

Деноминации бывают:

- Полные;
- Частичные.

По скорости проведения:

- Быстрыми;
- Медленными;
- Длительными.

Сегодня страна переживает своеобразное дежа вю: цены на базовые продукты в настоящее время сильно совпадают с ценами дореформенной копейке.

Таблица 1.Изменение цен

Наименование	Цена дореформенная	Цена в настоящее время
Мясо	2 руб.	200руб.
Пиво(бутылка)	37коп.	37руб.
Пиво(литр)	44коп.	45руб.
Молоко	28коп	28руб
Хлеб	12коп	20руб
Сыр	3,6руб.	300руб.
Сахар	90коп.	60руб.
Яйцо	1,3руб	60руб.
Бензин(литр)	10коп.	40руб.
Водка	3,62руб	287руб.
Авто «Волга»	90000руб	300000руб.
Телевизор	600руб.	60000руб.

В таблице 1 мы видим, что цена дореформенная больше, чем в настоящее время, исключением являются: яйцо, водка и автомобиль «Волга» их цена в настоящее время меньше, чем в дореформенное.

В процессе девальвации наблюдается как отрицательные, так и положительные стороны. К примеру положительной стороны является экспорт товаров, так как при обмене иностранной валюты на свою обесцененную экспортер получает доход, так же возрастает спрос на отечественные товары внутри страны. Явными минусами является повышение цен на импортные товары, обесцениваются вклады в национальной валюте, падает реальная покупательская способность.



Деноминация российского рубля в 1998 году. Номинал сократился в 1000 раз (на три порядка):



Рис.1 Банкнота достоинством 10 000 рублей образца 1995 года. Россия. Лицевая сторона.



Рис.2 Банкнота достоинством 10 рублей образца 1997 года. Лицевая сторона.

УСЛОВНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

Чудновец А.Ю., Сакова М.В., Кузнецова Ю.А., Бозылев А.А.

Покупка недвижимости в кредит – это серьезное решение для каждого заемщика. И поэтому прежде чем брать кредит в банке, нужно в первую очередь выбрать оптимальный срок, на который данный кредит будет взят. Существует ли этот срок, при котором Ваши затраты будут минимальными или же нет? Это можно проверить с помощью расчетов и графиков на обычном примере:

Допустим, взят кредит на покупку квартиры в размере 2 млн. руб.. Банк начисляет проценты ежемесячно по ставке 12% годовых.

Сначала определим аннуитетный ежемесячный платеж (A) на срок (T) от 1 года до 12(15) лет:

• $A = PV / FM4(r, n)$, где PV – это начальная величина, т. е. 2 млн. руб., а $FM4(r, n)$ – дисконтирующий множитель.

• $r_1 = 12\% / 12 = 1\% = 0,01$

• $r_2 = 6\% / 12 = 0,5\% = 0,005$

• $FM4(r, n) = (1 - (1,01)^{-T \cdot 12}) / 0,01$

• $A = 1 / ((1 - (1,01)^{-T \cdot 12}) / 0,01)$ – для 12% годовых

• $A = 1 / ((1 - (1,01)^{-T \cdot 12}) / 0,005)$ – для 6% годовых

Проведя эти расчеты, мы отобрали данные в диаграммах

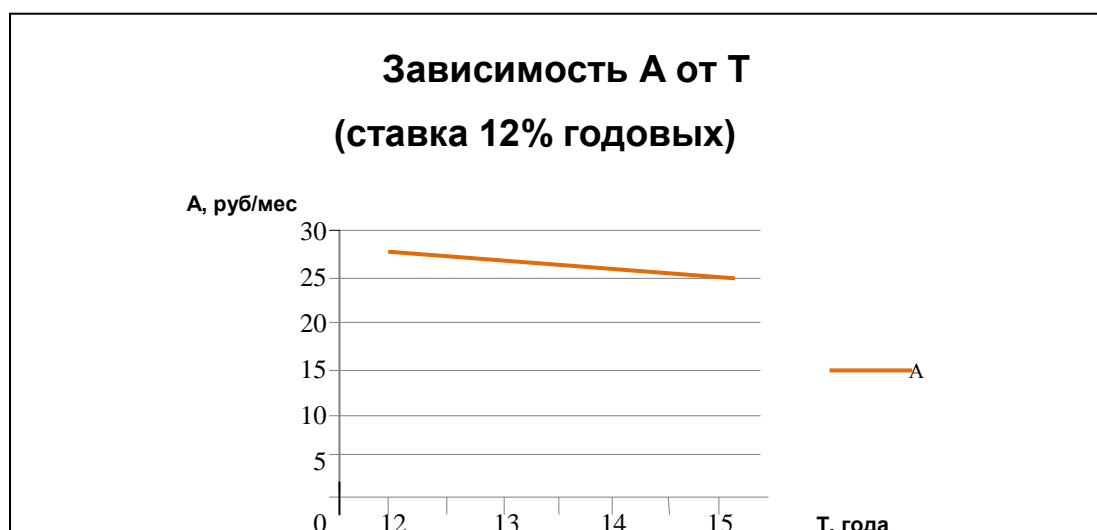


Таблица 1.





Таблица 2.

Чем больше срок выплаты, тем меньше ежемесячный платеж, но сумма общего платежа увеличивается.

Посчитаем процентную нагрузку.

Процентная нагрузка (ПН) равна отношению суммы выплаченных за весь срок кредита процентов ($A \cdot n - PV$) к полученной в кредит сумме (PV)

$$ПН = (A \cdot n - 1) / 1$$

Отообразим полученные данные в диаграммах

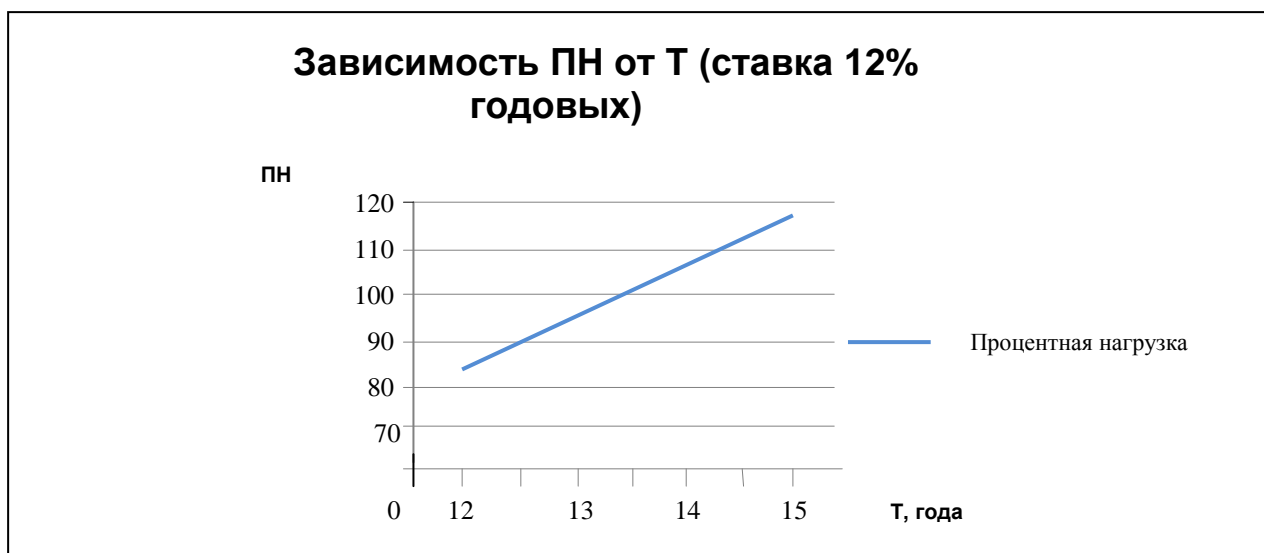


Таблица 3.



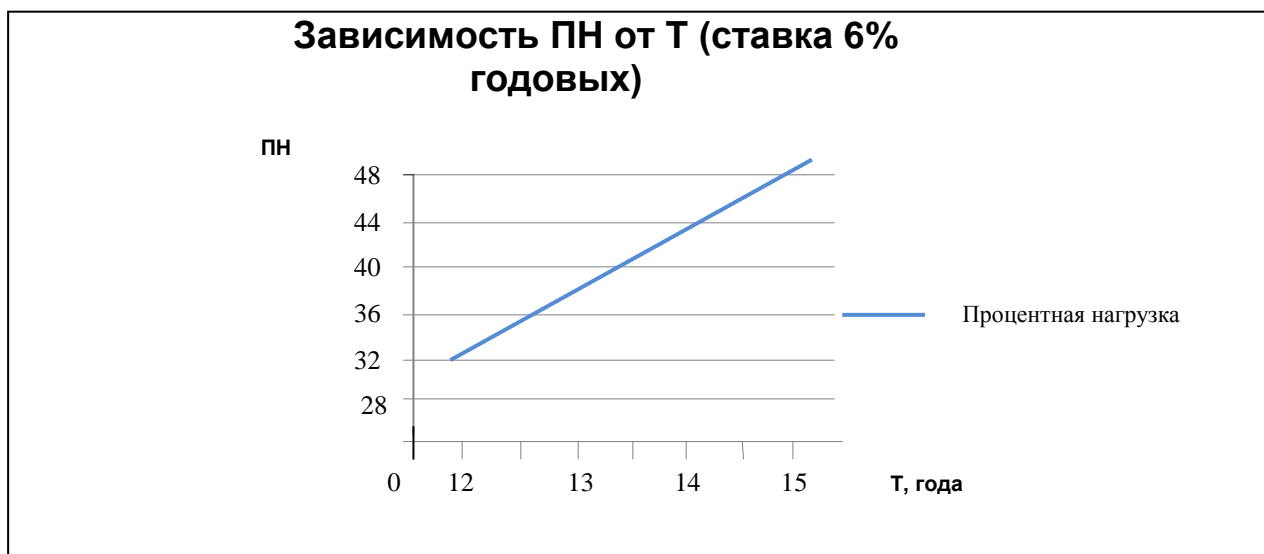


Таблица 4.

При увеличении срока кредита ПН возрастает.

Возникает задача: До какой степени за счет увеличения процентной нагрузки целесообразно уменьшать ежемесячный платеж по обслуживанию кредита

В данной работе предлагается метод двухкритериальной оптимизации ипотечного кредита.

В качестве первого критерия выбирается минимум ежемесячного платежа по обслуживанию кредита. В качестве второго критерия - минимум величины процентной нагрузки. При этом, поскольку данные показатели в разных единицах измерения, то нас должна интересовать переплата по отношению :

- в 1 случае - к тому пределу, до которого можно уменьшить ежемесячный платеж
- во 2 случае - к сумме выданного кредита.

Тогда ПН измеряется в долях

Проведем нормирование величины ежемесячного платежа (Анор.)

Анор. - Это отношение величины ежемесячного платежа к пределу, которому эта величина стремится при увеличении срока кредита до бесконечности.

$$\text{Анор.} = A / A_{\text{lim}}$$

Попробуем совместить зависимость ежемесячного платежа от срока кредита и зависимость ПН от срока кредита. В качестве двойного критерия будет взят минимум суммы процентной нагрузки и нормированной величины ежемесячного платежа.

Нахождение оптимума (ставка 12% годовых)

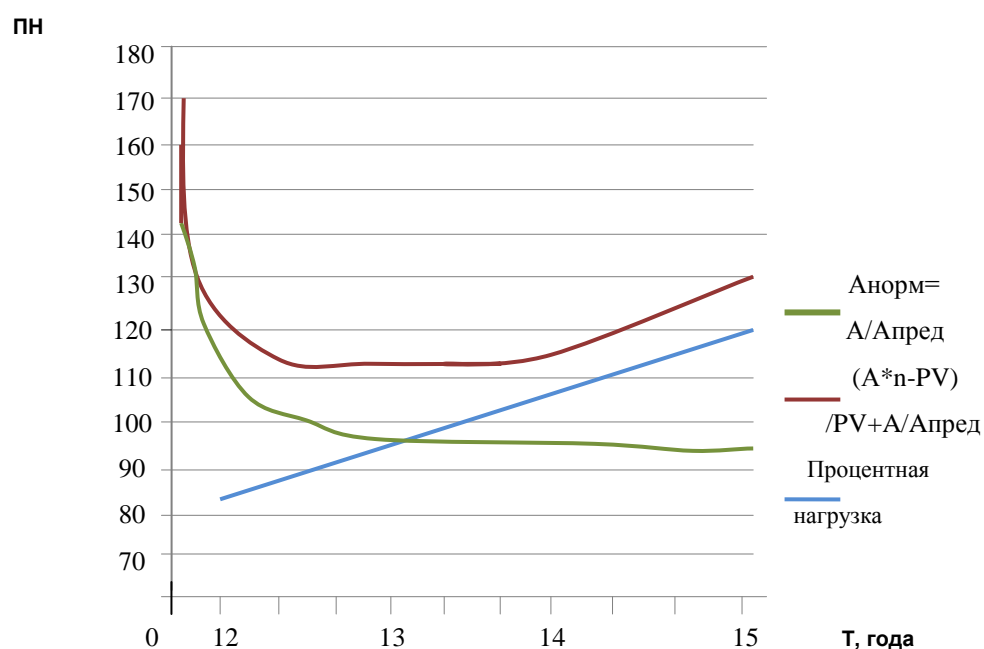


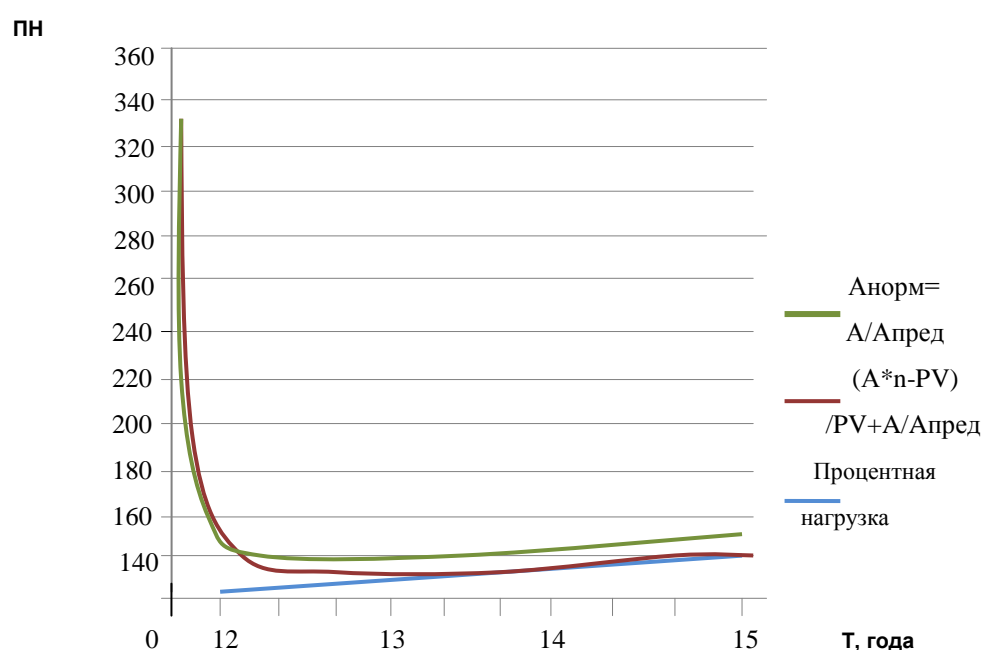
Таблица 5.

Этот минимум находится на интервале от 12,5 до 13,6 лет. В дальнейшем происходит увеличение ПН большим темпом, чем снижение ежемесячного платежа.

Соответственно ухудшая один параметр, мы не улучшаем другой.

Таким же образом можно вычислить оптимальный срок для ипотечного кредита по ставке 7,25% годовых.

Нахождение оптимума (ставка 6% годовых)



Этот минимум находится на интервале от 12 до 13 лет

Вывод

При снижении процентной ставки:

1)Снижается величина ежемесячного платежа

2)Увеличивается целесообразный срок кредитования

Учитывая процентную ставку 12% годовых наиболее выгодный срок выплаты ипотечного кредита в размере 2 млн. руб. для заёмщика будет период времени от 12,5 до 13,6 лет, а учитывая ставку 6%-период от 12 до 13 лет.



ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ РЕНОВАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Шибеева Е.Г.

научный руководитель – канд. экон. наук Глоба С.Б.

Сибирский федеральный университет

Программно-целевой принцип управления жилищным комплексом на государственном уровне сейчас реализуется в основном через федеральную целевую программу Жилище. Программа Жилище на федеральном уровне включает четыре основные подпрограммы. Общий объем финансирования Программы за счет средств федерального бюджета запланирован в 2011 - 2015 годах и составит 230,71 млрд. рублей, в том числе: «Обеспечение жильем молодых семей» - 20222,11; «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» - 10362,38; «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» - 126516,76; «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» - 6874,9; «Мероприятия по обеспечению жильем отдельных категорий граждан» - 66202,64. Для успешной реализации программы Жилище необходимо эффективное внедрение программных мероприятий в каждом регионе, а для этого требуется учитывать экономические возможности субъектов Российской Федерации.

Разработка программы реновации жилищного фонда позволяет решать частные задачи обновления жилья, с учетом действующей нормативно-правовой базы и социально-экономической обстановки. Что способствует принятию оптимальных решений, с учетом целей и задач региональной жилищной политики.

Выделим основные цели реновационной жилищной политики:

1. Повышение эффективности реновации жилищного фонда.

- увеличение объемов реновации жилья в натуральном и стоимостном выражении;
- сокращение сроков осуществления инвестиционного процесса;
- увеличение эффекта от реновации жилья для государства (муниципалитета), населения и коммерческих организаций.

2. Улучшение качества жилищного фонда и обеспеченности жильем.

- уменьшение доли ветхого и аварийного жилья;
- увеличение обеспеченности жильем;
- рост уровня благоустройства жилищного фонда;
- сохранение и восстановление зданий, имеющих архитектурно-историческую ценность.

3. Улучшение инвестиционного климата в жилищном комплексе.

- повышение доступности жилья для различных категорий населения;
- развитие фонда социального жилья;
- развитие типологии жилищного строительства с расширением ценового диапазона;
- улучшение инфраструктуры жилищного комплекса;
- повышение технологического уровня строительного производства.

Первая цель и соответствующие ей задачи отражают эффективность процесса реновации, то есть предусматривает оценку целевых показателей в динамике – за определенный интервал времени. Второй и третий вид целей предполагает достижение определенного состояния, соответственно жилищного фонда и всего жилищного ком-



плекса региона. В данном случае оценка показателей производится на фиксированный момент времени. Причем достижение этих целей происходит, в том числе, и за счет реализации процесса реновации.

Например, увеличение объемов реновации улучшает состояние жилищного фонда, а также способствует развитию жилищной инфраструктуры. В частности, чтобы повысить доступность жилья, надо не менее 5% в год наращивать объемы возводимого и реконструируемого жилья. С другой стороны состояние жилищного фонда и инвестиционный климат в регионе определяют специфику реновации жилищного фонда. Качество жилищного фонда выступает одновременно и предпосылкой и результатом экономического развития региона.

Следует отметить, что рассмотренные цели не противоречат региональным целям. Например, в качестве индикаторов социально-экономического развития региона указываются показатели обеспеченности жильем, ввода нового жилья, доли ветхого жилья, доступности жилья для населения.

Доля аварийного и ветхого жилья рассчитывалась департаментом социологии финансового университета при Правительстве РФ в рамках исследования качества жизни, проведенного в 2014 году. Доля аварийного и ветхого жилья Красноярска составляет 4,1% от общей площади жилого фонда или 800 тыс. кв.м. (по данным департамента городского хозяйства мэрии, в городе насчитывается 7 232 многоквартирных дома общей площадью – 19,78 млн. кв. м.). В Саратове аварийное жилье составляет 4,9%, Астрахань — 16,3%. Меньше всего аварийного жилья находится в Набережных Челнах: 0,1 % от общей доли жилого фонда.

Рост объемов строительства в 2014 г по Красноярскому краю по сравнению с 2013 годом составил 5,8%. По данным министерства строительства Красноярского края, в Красноярске в 2014 году было построено 624 тыс. кв. м жилья и 576 тыс. кв. м - на территории края. Кроме того, за прошлый год в регионе построено 455 объектов нежилого назначения, в том числе пять школ, восемь объектов здравоохранения, десять объектов спортивного назначения.

Разработка и внедрение программы реновации жилищного фонда актуальна по двум причинам. С одной стороны, решение вопросов сохранения и обновления жилищного фонда является одной из главных задач социально-экономической политики. С другой стороны, грамотное управление процессом воспроизводства жилья позволяет получить дополнительный эффект в виде увеличения инвестиций в жилищный комплекс, роста налоговых поступлений, увеличения занятости населения.

Реализация программно-целевого управления процессом реновации жилищного фонда основана на следующих принципах:

1. Целенаправленность. Реализация программы реновации должна быть направлена на получение планируемых результатов и достижения поставленных целей.

2. Согласованность. Необходимо обеспечить взаимосвязь и непротиворечивость целей, задач, сроков по всем мероприятиям, обеспечивающим реализацию программы реновации жилищного фонда. При разработке и принятии решений по модернизации и реконструкции жилья постоянное взаимодействие с жильцами.

3. Комплексность. Обеспечение взаимосвязи с федеральными жилищными программами показателей программы реновации в планы социально-экономического развития территорий.

4. Ресурсообеспеченность. Программа должна сопровождаться необходимым нормативно-правовым, информационным, кадровым, финансовым обеспечением.

Разработка и экономическое обоснование региональных и муниципальных программ реновации жилищного фонда необходима в следующих случаях:



1. При комплексном обновлении жилой застройки районов, микрорайонов, отдельных участков застройки, с учетом реконструкции или сноса жилищного фонда.

2. При реализации региональных и муниципальных целевых программ реновации жилищного фонда, например, программ ликвидации ветхого и аварийного жилья, теплозащиты зданий, модернизация домов.

3. При реализации федеральных целевых жилищных программ, когда выдвигается условие софинансирования программ реновации жилищного фонда со стороны региональных и муниципальных властей.

4. При оптимальном распределении средств, выделяемых из региональных и муниципальных бюджетов для улучшения жилищных условий граждан.

В первом случае программа реновации разрабатывается для обновления конкретной территории застройки и, соответственно, расположенных на ней жилых зданий. В частности, согласно целевой Программе Большой Томск определены 18 новых строительных площадок с общим объемом реновации жилья – 7 млн. м². На 14 из них планируется реконструкция существующих микрорайонов и на 4 строительство новых микрорайонов.

Во втором случае реализация программы направлена на реновацию определенных типов жилых зданий и улучшение жилищных условий конкретных групп населения. Целевые региональные и муниципальные программы реновации жилищного фонда в настоящее время получают все большее распространение.

Например, разработаны Программы Реконструкции и модернизации жилищного фонда в Новосибирской области и г. Чите. Программа Реконструкции домов первых массовых серий в г. Омске. В г. Москве долгосрочная Программа капремонта и реконструкции жилищного фонда. Для ее эффективного выполнения, прежде всего, требуется научно обосновать распределение объектов города на реконструируемые, сносимые, модернизируемые и подлежащие капремонту.

В третьем случае разработка программы и оценка ее эффективности осуществляется в рамках осуществления Федеральных целевых жилищных программ.

Сложность формирования эффективной программы реновации жилья, заключается в том, что одних и тех же целей жилищной политики можно добиться различными способами. Например, улучшение качества жилья обеспечивается различными методами реновации, при этом каждый метод может иметь различные схемы финансирования.

В работах последних лет нашли применение следующие критерии оптимизации процессов воспроизводства и реновации жилья. Например, в исследовании Д.К. Празукина использовался показатель максимизации объемов ввода жилья при размещении облигационного жилищного займа. В работе А.А. Сазонова применялся показатель минимизации затрат при отклонении фактических сроков ремонтно-реконструктивных работ от нормативных сроков.

В качестве критериев оптимальности управленческих решений в жилищном комплексе необходимо также использовать показатели эффективности реновации жилых зданий.

При формировании программы реновации для небольшого количества объектов и при одном критерии оптимальности, например ЧДД, можно использовать следующий приближенный подход: проекты выбираются в порядке убывания индекса доходности инвестиций, пока не будет исчерпан лимит инвестиционных ресурсов или индекс доходности не станет меньше единицы.

При большом количестве объектов и наличии нескольких целей и ограничений возникает необходимость в многокритериальной оценке программы реновации и использовании экономико-математических методов для выбора оптимальной программы.



Формирование программы реновации на основе оптимального распределения ограниченных ресурсов включает следующие этапы:

1. Определение объема и структуры финансирования программы реновации. В частности, если бюджетные средства в программе имеют целевой характер, тогда дополнительно указываются условия их использования (строительство социального жилья, финансирование капремонта и т. д.).

2. Выбор целевой функции, построение системы ограничений и требований к конкретным показателям программы.

3. Проведение экспресс-анализа проектов реновации жилищного фонда – определение укрупненных показателей стоимости ремонтно-строительных работ и результата для субъектов. Расчет показателей экономической эффективности.

4. Ранжирование проектов реновации по абсолютным и относительным экономическим показателям.

5. Использование экономико-математических методов для оптимизации распределения ограниченных (бюджетных) ресурсов с учетом заданной целевой функции и установленных ограничений. Вывод окончательного результата – объекты и проекты реновации, сроки проведения работ, результаты и затраты программы, значение целевой функции и т. д.

Разработка программ, предусматривающих достижение поставленных целей, определение потребности в ресурсах, необходимых для их достижения. Можно выделить два способа формирования жилищных программ:

От ресурсов: ресурсы → мероприятия → результат → цели. Такой способ соответствует формированию программ от сложившейся практики.

От целей: цели → результат → мероприятия → ресурсы. Данный способ направлен на конечные результаты и в большей мере соответствует программно-целевому подходу.

В настоящее время реализация процесса реновации в большинстве случаев от имеющихся ресурсов. Причем для распределения ограниченных ресурсов используется субъективный подход. В частности средства муниципалитета и населения – собственников жилья расходуются в основном на проведение поддерживающего и выборочного ремонта, ликвидацию последствий аварий.

Формирование программы от целей и, соответственно, учет показателей эффективности, обычно требует большего объема ресурсов, но при этом способствует решению актуальных задач:

- снижение экономических потерь от принятия неоптимальных решений по обновлению жилищного фонда;
- исключение нарастания внеплановых затрат, например, при массовом росте количества ветхого и аварийного жилья – за счет своевременной реализации проектов;
- определение объема и структуры ресурсов, необходимых для решения задач реновационной политики.

Результатом формирования программы от целей является определение перечня проектов реновации, формы государственного участия в их реализации, оценка потребности в бюджетном финансировании.

Важно отметить, что подходы от ресурсов и целей являются взаимосвязанными, поэтому при разработке программы реновации оправдано использование обоих подходов. Другими словами объем привлекаемых в программу ресурсов существенно зависит от ожидаемых результатов программы реновации, ее эффективности, общественной значимости.

Реализация программно-целевого подхода в жилищной сфере предполагает разработку и внедрение программ реновации жилищного фонда. К преимуществам разра-



ботки программ реновации жилищного фонда следует отнести их целевую направленность – возможность принятия комплексного решения вопросов жилищной политики, при более низких совокупных издержках, чем при реализации каждого проекта в отдельности.

Список используемой литературы

1. С.Н. Ларин Экономическое обоснование эффективности программ воспроизводства жилищного фонда// Региональная экономика: теория и практика 2012. №29 – С. 41-52.
2. А.А. Чопсиев Динамика и оценка состояния жилищного фонда, инновационные методы и принципы его восстановления// Вестник московской государственной академии делового администрирования. Экономика социальной сферы 2012. № 6 – С 73-78.
3. Р.К. Горшков, А.А. Касаткин. К вопросу оценки эффективности проекта реконструкции объектов жилищно-коммунальной сферы //Недвижимость: экономика, управление. 2011. № 1. С. 20-24.
4. Вербицкая Г.И. Модель совокупного организационного механизма программно-целевого метода реконструкции жилищ.// Вестник Череповецкого государственного университета. 2011. Т. 2. № 4-34. С. 26-32.
5. Кантер М.М., Карпенко М.Н .Реконструкция застроенных территорий главный приоритет в развитии городов //Интернет-журнал Науковедение. 2013. № 3 (16).



ПРОБЛЕМА УТИЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ В ГОРОДЕ КРАСНОЯРСК

Щепетова А.М.

научный руководитель ст.преп. Семенчук О.Н.

Сибирский Федеральный Университет

С увеличением темпов роста строительного рынка возросла потребность в площадях под застройку. Одним из вариантов высвобождения площадей является снос ветхих зданий и сооружений, при котором возникает значительное количество строительных отходов. Ежегодно в России образуется 15–17 млн. тонн строительных отходов. Строительный мусор имеет 4-й класс опасности, поэтому вывоз и утилизацию его необходимо производить с соблюдением всех правил безопасности. В Красноярске ежегодно образуется около 1,6 миллиона тонн твердых бытовых отходов и почти столько же – промышленных, 60% которых составляют кирпичные и железобетонные отходы от сноса. Так в течение 2013 года в крае выявлено более 260 несанкционированных свалок общей площадью 104,7 га. Всего же с начала действия приказа Росприроднадзора от 16.08.2011 № 610 в крае обнаружено 1236 свалок на площади 613,6 га. За соответствующий период ликвидировано 688 свалок (56 %) на площади 367,1 га, из них в 2013 году 189 свалок на 54,0 га. Общий объем вывезенных со свалок отходов составил 93,366 тыс. м³. В свою очередь, перед строительной отраслью поставлена главой края новая задача — несмотря на кризис ежегодно вводить в Красноярске 750 тысяч кв. м жилья, в районах края — 600 тысяч м². Цель такова, что город несмотря ни на что должен оставаться в лидерах по объемам сданных «квадратов», этому способствует устойчивая динамика спроса на недвижимость, намечены долгосрочные проекты комплексной застройки. Не стоит забывать, о том, что уже строятся спортивные объекты для проведения Всемирной Универсиады-2019, общий объем работ только по строительству, не считая реконструкции имеющихся объектов, составит 129 882 м². Утвержден план сноса аварийного жилья, а значит непременно увеличится количество строительных отходов от разрушения бетонных фундаментов зданий и других конструктивных элементов.

Этой информации достаточно, чтобы обозначить важную проблему — наличие огромного количества строительного мусора, который ежегодно пополняет официальные полигоны и вырастает во все новые несанкционированные свалки, несмотря на систему штрафов за подобные нарушения, предусмотренную в нашей стране. В России обращение с отходами регулируется Федеральным законом от № 458-ФЗ "Об отходах производства и потребления" последней редакции от 29.12.2014. В нем изложена информация о возможных способах обращения с отходами, включая рециклинг, нормы по утилизации отходов различных классов опасности. За выброс мусора в непредназначенных для этого местах предусмотрено наказание в виде штрафа, согласно статьям 8.1 и 8.41 КоАП РФ. Для физических лиц штраф составляет 5 тысяч рублей, для юридических лиц — 200 тысяч рублей, для должностных лиц — до 40 тысяч рублей. Совсем недавно депутаты Законодательного Собрания Санкт-Петербурга в первом чтении приняли законопроект, который позволит наказывать предприятия, сбрасывающие мусор в местах для этого не предназначенных, на сумму до 1 млн рублей. В городе Красноярск подобного рода правонарушения также регулируются Законом Красноярского края "Об административных правонарушениях". Статьей 4.3. установлено, что «нарушение установленного органами местного самоуправления на территории муниципального образования порядка сбора, вывоза, утилизации и



переработки бытовых и промышленных отходов –влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от 1 тысячи до 3тысяч рублей, должностных лиц в размере от 2 до 5 тысяч рублей; на юридических лиц - от 10 до 30тысяч рублей. В Европе вопрос утилизации строительных отходов решается уже давно.Нормативно-правовая база включает в себя огромное количество документов, которые можно разделить на программные и нормативные. Одной из основных целей программ является «более высокая эффективность использования ресурсов и более качественное управление ресурсами и отходами для создания моделей устойчивого производства и потребления; таким образом, разрушая зависимость потребления ресурсов и образования отходов от масштабов экономического роста с тем, чтобы потребление возобновляемых и невозобновляемых ресурсов не превышало «пропускной способности» окружающей среды». Влияние природоохранных и правительственных организаций, а также повышение стоимости земли приводят к тому, что в некоторых развитых государствах законодательно запрещено вывозить на полигоны строительные отходы, которые можно переработать.И в отличие от нашей страны дело не ограничивается лишь штрафами за незаконное размещение мусора. Со стороны государства оказывается активное содействие в виде различных льгот предприятиям, которые практикуют рациональное и безопасное обращение с отходами, обеспечивая стабильный уровень экологической составляющей своей страны.

Существует два общеизвестных способа утилизации промышленных отходов: захоронение на промышленном полигонеи переработка строительных отходов в целях использования их как вторичное сырье. Первый из представленных способов утилизации представляет опасность для экологической составляющей региона. В рамках этого способа утилизации существует ряд методик по захоронению промышленных отходов в горных выработках отработанных карьеров и шахт. Однако следует отметить, что организация такого полигона в значительной степени сказывается на экологии. Помимо этого, необходимо приобретение специального разрешения для захоронения строительных отходов, уже ни на что не годных. Стоимость лицензиина осуществление такой деятельности, в зависимости от степени опасности отходов, может достигать 100000 рублей.Второй из представленных способов утилизации предпочтительней, во-первых, это не наносит вред окружающей среде, во-вторых, за отходы, используемые в качестве вторичного сырья, не взимается плата в бюджет. Более того, на этом способе утилизации, при грамотном распоряжении, можно еще и заработать. Данный факт в условиях Мирового финансового кризиса является немаловажным.

Зарубежный и отечественный опыт показывает, чтополученные после переработки строительных отходов вторичные материальные ресурсы многообразны по физико-механическим характеристикам и применению.

К примеру, вторичный щебень рекомендуется использовать при устройстве подстилающего слоя подъездных и малонапряженных дорог; для производствафундаментов под складские, производственные помещения и небольшие механизмы; устройства основания или покрытия пешеходных дорожек, автостоянок, прогулочных аллей, откосов вдоль рек и каналов; приготовления бетона, используемого для устройства покрытий внутренних площадок гаражей и сельских дорог; в заводском производстве бетонных и железобетонных изделий прочностью до 30 МПа.

Так в Европе главным способом утилизации строительных отходов была иостается переработка строительного мусора. Выпускается все более совершенное оборудование, ассортимент и комплектация его многообразны, одним из новшеств в этой сфере являютсямобильные дробильно-сортировочные установки. В Германии



функционируют более 400 заводов, перерабатывающих строительный мусор. Из 59 млн. тонн лома, образующегося на местных стройплощадках, перерабатывается порядка 80%. Спрос на переработку неуклонно стимулируется ростом платы за вывоз строительных отходов, поэтому многим застройщикам выгоднее тратить средства, время и усилия на утилизацию мусора, чем доставлять его на свалку. Крупные города России постепенно перенимают зарубежный опыт в области переработки строительных отходов. В Москве и Санкт-Петербурге работают дробильно-сортировочные заводы, готовые принять лом на переработку, но решение в том, как поступать со своими отходами, вывезти их на полигон или пустить на вторичное сырье, остается лишь за строительными компаниями, и определяющими фактором в этом решении пока должна стать экономическая сторона вопроса. Что касается экологической стороны - для этого необходимо воспитывать гражданское сознание. Необходимы как инвестиции, так и мероприятия, способствующие, ответственному подходу нового поколения к вопросам окружающей среды, влияющим на дальнейшее существование человечества.

Для сравнения: в Москве утилизация строительного мусора в объёме 15 тонн обходится компаниям примерно в 9 тысяч рублей. Эта плата включает в себя стоимость вызова грузового автомобиля, а также захоронениемусора на специальном полигоне для строительных отходов. Но не трудно предположить, что при сносе,многоэтажного здания для вывоза мусорапотребуется не одна единица спецтехники.В то время как аренда самосвала такой грузоподъемности для того чтобы перевезти мусор на переработку обходится 6,5 тысяч рублей в сутки.Если же у предприятия имеется свое транспортное средство для перевозки лома, то оно понесет лишь транспортные расходы и при необходимости сможет купить вторичный щебень - продукт переработки их строительных отходов по цене в 2-2,5 раза ниже первичного. Строительные компании, приобретающие в свою собственность дробильно-сортировочные установки и вовсе решают эту проблему на месте, прямо на стройплощадке. Предприятия, оценившие данный способ обращения со строительным мусором, активно его практикуют в своей деятельности, ведь более 70% отходов от строительства можно использовать вторично, проведя необходимую сортировку, очистку и переработку.

В Красноярске плата за вывоз строительного лома установилась на уровне 2 тысяч рублей в час за единицу грузового транспорта,а стоимость захоронения 1 м³ может варьироваться от 200 до 500 рублей и скаждым годом стоимость этих услуг растет.Это должно подтолкнуть местные строительные фирмы прибегнуть к альтернативным способам обращения с отходами. Глядя на московских коллег и зарубежные организации, оценить возможности получения дополнительного дохода в качестве предоставления услуг по рециклингу строительных отходов сторонним организациям, тем более, что конкурентов в этом направлении на строительном рынке города Красноярск пока нет, а технология организации переработкидостаточно доступна и понятна, особенно компаниям, специализирующимся на строительстве. Это будет шагом к решению насущных экологических проблем города, связанных с ущербом наносимым растущими свалками мусора.А в перспективе обозначит необходимость создания местными органами управления чётких регламентов по обращению со строительными отходами. Приоритетным направлением этих регламентов станет вторичное использование переработанных материалов, при этом необходимость захоронения такого рода мусора на официальных полигонах должна свестись к минимуму.

