

Таблица 2

Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2009 году

Наименование субъекта РФ	Налог на прибыль организаций на 1 занятого в экономике, руб./чел.	НДФЛ на 1 занятого в экономике, руб./чел.	Безвозмездные безадресные федеральные средства на 1 занятого в экономике, руб./чел.	Сумма на 1 занятого в экономике, руб./чел.
Астраханская область	15 114,8	15 331,4	2 624,9	33 071,2
ЮФО 1	2 050,2	10 288,5	88 449,2	100 787,9
ЮФО 2	8 702,8	15 460,6	7 386,4	31 549,8

В рамках заявлений федеральных органов власти о стимулировании регионов к наращиванию доходной базы Астраханской области и подобным субъектам РФ можно было бы ожидать выделения дополнительных федеральных средств в качестве поощрения, однако в действительности ситуация несколько иная. Поэтому для реализации правильно декларируемых подходов по стимулированию регионов к наращиванию доходной базы было бы полезным осуществлять моделирование системы управления доходами региона через следующие обязательные условия: 1) установить стандарты по объему собственных доходов; 2) скорректировать безадресные безвозмездные поступления (БВП) из федерального бюджета, исходя из объема рассчитанных потенциальных собственных доходов, и в дальнейшем в течение года объем БВП не изменять; 3) установить систему поощрительных грантов для субъектов Российской Федерации, превысивших объем расчетных потенциальных собственных доходов, за счет легализации заработной платы и прибыли; повышения уровня собираемости налогов; развития института платных услуг и др.; 4) осуществлять выделение плановых назначений БВП с опережением графика тем субъектам Российской Федерации, которые в течение года превышают объем расчетных потенциальных доходов.

Библиографический список

1. *Балтина А. М.* Межбюджетные отношения в регионе: модели организации и регулирования: монография / А. М. Балтина, В. А. Волохина. – Оренбург: ОГУ, 2007. – 197 с.
2. *Ильчук А. Б.* «Налоговый потенциал региона как основа финансовой базы региона» / А. Б. Ильчук. – Режим доступа: http://www.buh-uchet.org/readarticle.php?article_id=12, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
3. *Мониторинг* и анализ показателей финансовой сферы Астраханской области. – Режим доступа: <http://www.astrakhan.ifinmon.ru/index.aspx>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ
СТРАТЕГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В ПРОЕКТАХ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОТРАСЛИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

**В.Ю. Солопов, А.В. Лебедева
(Россия, Астрахань)**

Аннотация. На эффективность стратегического управления предприятием, особенно в случае реализации проектов внешнеэкономической деятельности, напрямую влияет политика компании в области управления рисками. В ряде случаев указанные риски способны привести к банкротству или, по крайней мере, существенному ухудшению деятельности. Такие риски принято называть стратегическими, или субкритическими. В статье рассматриваются финансово-экономические проблемы организации управления указанными рисками для предприятий по производству строительных материалов Каспийского региона.

Annotation. *Company policy on risk management directly affects the effectiveness of strategic management particularly in the case of projects of foreign economic activity. In some cases, these risks could lead to bankruptcy or at least a substantial deterioration of activity. These risks are called strategic or sub-critical. The article deals with the financial and economic problems of management of those risks for enterprises producing construction materials in the Caspian region.*

Ключевые слова: *экономическая динамика, социально-экономическая динамика, региональная экономика, стратегические риски, субкритические риски, моделирование рисков, внешнеэкономическая деятельность, стратегия, финансы, экономическое моделирование, экономическое прогнозирование.*

Key words: *economic dynamics, socio-economic dynamics, regional economics, risk modeling, foreign trade activities, strategy, finance, economic modeling, economic forecasting.*

Разразившийся в 2008 г. мировой финансово-экономический кризис оказал негативное воздействие на деятельность всех отраслей экономики России. Строительный комплекс в числе первых ощутил на себе его последствия. По Астраханскому региону ввод жилья за 2008 г. составил 63 % к соответствующему периоду прошлого года¹. Резкое падение объемов производства обусловлено рядом рисков факторов: 1) зависимость от ситуации в банковском секторе. В строительном комплексе значительный объем финансирования выражается заемными средствами. В ситуации, когда банки ужесточили условия кредитования, повысили проценты по выдаваемым кредитам, сократили объемы кредитования, большинство строительных компаний оказались не в состоянии осуществлять текущую деятельность. Кроме того, модернизация производства (строительство собственных установок, линий, участков), которую начали проводить организации за счет банковского кредита, в этих условиях оказалась тяжелой ношей для их бюджета; 2) зависимость от рынка недвижимости. Вследствие снижения платежеспособности населения, изменения условий по ипотечному кредитованию, потери объектом недвижимости своей инвестиционной составляющей резко сократился объем финансирования собственными средствами; 3) зависимость от организаций-партнеров. Строительный комплекс характеризуется наличием жестких хозяйственных связей между субъектами. В цепочку создания готового продукта – объекта недвижимости – вовлечены поставщики сырья, производители строительных материалов, застройщики, инвесторы, риелторы и т.д.

Изменение в деятельности одного из участников процесса вызывают незамедлительную реакцию у партнера. Наиболее показательной является ситуация с дефицитом цемента, с которой периодически сталкивается российский рынок. Изменения в цене на сырье, объемах и сроках поставки могут вызывать остановку производства на заводах ЖБИ, увеличение цены 1 м² недвижимости. В условиях нехватки денежных средств и банкротства ряда строительных компаний изменились условия взаимодействия между участниками рынка – сократился объем и сроки товарного кредитования.

К числу наиболее зависимых от внешних факторов субъектов рынка можно отнести организации, занятые в производстве строительных материалов. Эти предприятия находятся в середине цепочки создания ценности и ощущают на себе все изменения в деятельности поставщиков сырья и непосредственно строительных организаций. Кроме того, сами производители строительных материалов находятся под сильным воздействием экономических, финансовых, технологических и региональных факторов.

¹ Информация о ходе реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Астраханской области на 15.05.2009 г.

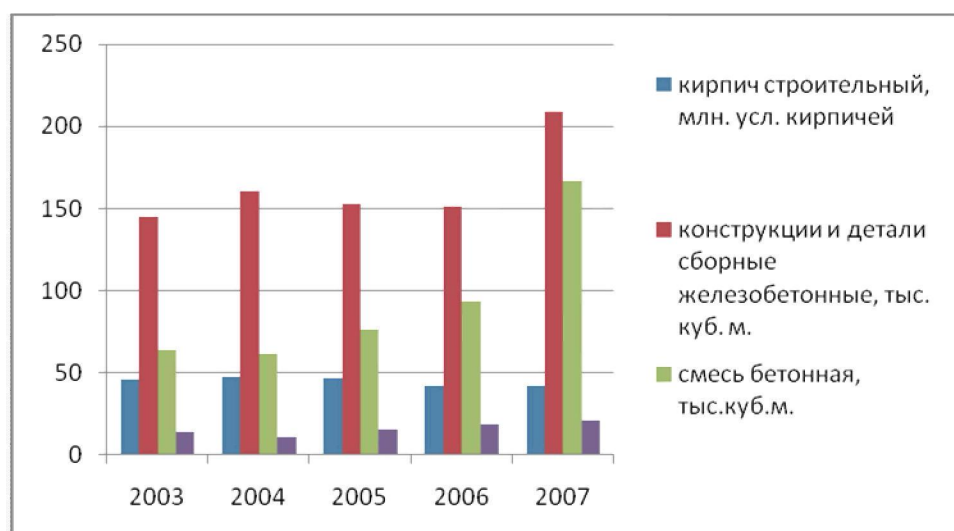


Рис. 1. Производство прочих неметаллических минеральных продуктов по Астраханской области за период 2003–2007 г. (информация о ходе реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Астраханской области на 15.05.2009 г.).

В настоящее время мировая практика показывает, что в строительстве все шире применяется сборный железобетон; в технически развитых странах на одного жителя в год приходится около 1 м³ бетона, в то время как в России этот показатель сегодня втрое ниже [3]. Как видно из рис. 1 и таблицы 1, в Астраханском регионе до 2007 г. наращивались и объемы производства железобетонных изделий (ЖБИ), и товарного бетона.

Таблица 1

Пророст производственных мощностей по Астраханской области [2]

Производство	Прирост за 2007 г.	Пророст за 2008 г.
Производство сборного железобетона	30 тыс. кубов (из 450 на конец года)	48 тыс. кубов
Производство товарного бетона	260 тыс. м ³ смеси в год (общая мощность по производству товарного бетона составит 650 тыс. м ³ в год),	50 тыс. м ³ в год
Производство кирпича	13 млн шт. условного кирпича в год (общая мощность по производству кирпича составит 133 млн. шт. условного кирпича в год)	20 млн шт. условного кирпича в год

Таким образом, предприятия, занятые в производстве товарного бетона и железобетонных изделий (предприятия ЖБИ), наиболее остро нуждаются в разработке мер по поддержанию конкурентоспособности в условиях кризиса. Анализ деятельности предприятия ЖБИ Астраханского региона показал резкое сокращение объемов производства в период 2009–2010 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Производство строительных материалов в 2007–2010 гг.

Наименование материала	Произведено			
	2009 г.	2009 г. к 2008 г., %	2008 г. к 2007 г., %	2010 к 2009 г., %
Сборный железобетон, тыс. м ³	154,6	54,3	151	52
Керамзит, тыс. м ³	66,4	93,7	166	82
Стеновые материалы (кирпич), млн шт. усл. ед.	33,86	56,5	158	55
Гипсовый камень, тыс. т	505,7	70,3	96	102
Сухие строительные смеси, тыс. т	65,8	82,7	128	117
Бетон товарный, тыс. м ³	93	48	129	68

В ходе исследования были выявлены следующие особенности регионального рынка производства ЖБИ: 1) спрос на продукцию формируется со стороны строительных организаций (90–97 %) и частных лиц (до 10 %) и находится в прямой зависимости от ситуации на рынке недвижимости. Таким образом, организации не осуществляют взаимодействие с конечными потребителями объекта недвижимости, а выпускают товар для дальнейшего использования в производстве (business – to-business); 2) производство ЖБИ и товарного бетона характеризуется сезонностью (рис. 2), высокими затратами на грузоперевозки (в общем объеме грузоперевозок железнодорожным, автомобильным и водным транспортом перевозки ЖБИ, товарного бетона и сырья для их производства составляет около 25 %; удельный вес транспортных расходов в цене потребления составляет около 10 %, а при поставке на значительные расстояния – около 50 %), высокими затратами на топливо и энергию (удельный вес топлива и энергии в структуре затрат на производство и реализацию продукции в отрасли составляет более 16 %, или около 25 % в структуре материальных затрат, а в цементной промышленности доходит до 41 %).

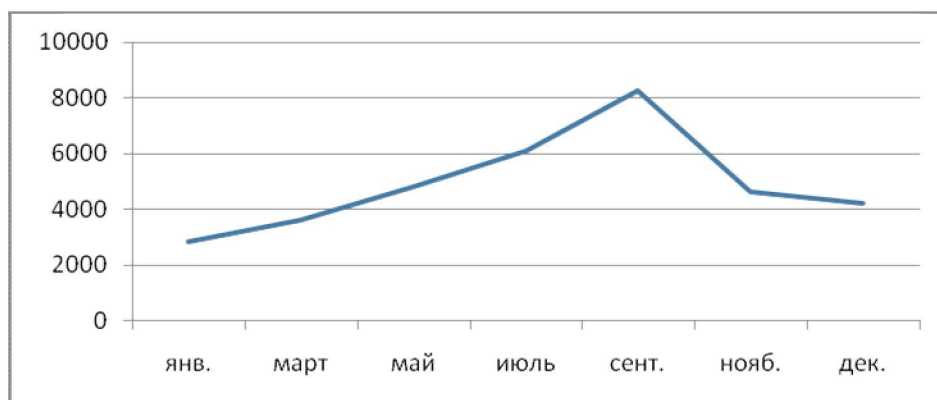


Рис. 2. Динамика объемов реализации сборного железобетона в течение года (на основе данных ООО «ПО Железобетон» за 2009 г.), м³

Астраханские предприятия ЖБИ территориально расположены в удаленности от поставщиков сырья, что нехарактерно для таких заводов, которые должны иметь привязку к сырьевому источнику – щебню, песку, цементу. География поставщиков сырья для производства ЖБИ и товарного бетона обширна – большинство из них находятся за пределами региона. Цемент привозится из Волгограда и Саратова, щебень – из Дагестана, песок – из Волгограда. Стоит отметить, что большинство заводов ЖБИ в Астраханском регионе используют в своем производстве оборудование иностранных производителей. Поэтому запасные части, сменные элементы, присадки также приобретаются за рубежом. Поставка сырья на предприятия Астраханского

региона осуществляется периодически. Так, например, закупка песка производится в период с весны по октябрь в объеме, необходимом для выполнения годовой программы, так как его доставка осуществляется по водным путям сообщения, баржами. Договора на поставку цемента, щебня и металла заключаются на год, но подлежат коррекции по объему и цене сырья ежемесячно. Особенно остро стоит вопрос согласования цены на цемент, так как этот рынок достаточно нестабилен и строительные компании очень часто сталкиваются с резким повышением цен на цемент или его дефицитом. Для крупных предприятий ЖБИ в Астраханском регионе, как и в целом по России, характерна диверсификация деятельности, ярко выражены интеграционные процессы. Развитие комплекса носит инновационный характер – обновление основных фондов и полная модернизация производства формируют более высокие требования к продукции ЖБИ. Значительную роль в развитии подотрасли играют государственная политика, банковский сектор, сырьевой рынок.

Итак, формирование политики по наращиванию объемов производства предприятиями ЖБИ и сохранению их конкурентоспособности должно строиться с учетом данных региональных особенностей. К числу первоочередных мер можно отнести расширение рынков сбыта продукции, продвижение на внешние рынки. Выгодное территориальное расположение региона позволяет осуществлять деятельность по целому ряду направлений – ЮФО (Ставропольский край, Республика Калмыкия, Республика Дагестан), Казахстан, Туркменистан, Азербайджан. Наиболее перспективным сотрудничеством следует считать отношения с Казахстаном и Туркменистаном. Выгодное территориальное положение Астраханского региона (в частности, близость таможенного поста), развитие экономических межгосударственных связей между Россией и Казахстаном (создание таможенного союза и т.д.), высокие темпы роста строительства в Казахстане снижают барьеры на пути астраханских предприятий на внешний рынок.

Однако в настоящий момент уже в самом Казахстане построены и действуют целый ряд заводов ЖБИ, однако ответственные конструкции (сваи, дорожные плиты, плиты перекрытия) закупаются в РФ. Это объясняется более высоким уровнем конкурентоспособности российской продукции. Качество российских ЖБИ значительно превосходит местные конструкции, так как производятся из более качественного сырья (песок), а логистические затраты на доставку необходимого песка в Казахстан неоправданно высоки.

Другой стратегический партнер – Туркменистан – сегодня наращивает темпы строительства объектов недвижимости и дорожного строительства. В настоящее время в стройиндустрии Туркменистана результативно работают известные строительные компании Европы и Азии, число партнеров нашей страны в этой сфере пополняют новые компании. В Туркменистане осуществляют деятельность 147 субъектов экономической деятельности с участием российского капитала, совместно российскими и туркменскими специалистами реализуется 127 проектов в различных секторах экономики Туркменистана. В 2009 г., несмотря на мировой финансовый кризис, товарооборот России и Туркменистана вырос на 14,9 % по сравнению с 2008 г., российский экспорт – на 23,6 %.

Действие межправительственного соглашения об организации прямого международного железнодорожно-паромного сообщения через порты астраханского водно-транспортного узла, Махачкалу (Российская Федерация) и Туркменбаши (Туркменистан) позволяет осуществлять прямые поставки из Астрахани в Туркменистан.

Сегодня астраханские предприятия экспортируют в Казахстан и Туркменистан такие строительные материалы, как цемент, кирпич керамический, кирпич силикатный, шифер, ДСП, электроды, пиломатериал, сталь и др. Объем экспорта за 2010 г. составил в Казахстан – 30 млн руб. в Туркменистан – 22 млн руб. Развитие института партнерства, создание и поддержание стратегического союза позволит сохранить конкурентоспособность предприятиям ЖБИ в условиях сокращения объемов внутреннего спроса. Однако в этом случае возникает целый ряд стратегических (субкритических) рисков для предприятий данной сферы.

Осуществляя поставки строительных материалов за пределы региона, предприятия ЖБИ поддерживают развитие местных рынков недвижимости, повышают их привлекательность. С другой стороны, предприятия ЖБИ остаются в зависимости от зарубежных партнеров, так как сами не участвуют в процессе строительства и реализации недвижимости. Кроме того, существует и растет конкуренция среди заводов ЖБИ за осуществление экспортных операций. Сложившиеся экспортные операции носят текущий характер и не могут являться основанием для стратегического позиционирования компании на внешнем рынке. Таким образом, компания сталкивается с одним из факторов стратегического риска – возможной потерей доли внешнего рынка.

Для минимизации такого риска требуется формирование гарантийной базы, позволяющий прогнозировать объемы экспорта на перспективу. Создание совместных предприятий, стратегических альянсов снижает неопределенность и позволяет осуществлять влияние на формирование спроса на железобетонные изделия и конструкции. Итак, выход и участие на внешних рынках способно поддержать региональные предприятия ЖБИ в период, когда местный рынок недвижимости сокращается.

Однако, наращивая долю на внешнем рынке и укрепляя там свои позиции, компания рискует потерять местный рынок. Необходимо отметить, что современные условия, сложившиеся в строительном комплексе, требуют диверсификации деятельности. Компании должны иметь крепкие связи с участниками регионального рынка, с тем чтобы по мере роста объемов строительства не столкнуться с сокращением объемов заказов. Следует также отметить, что при осуществлении экспортных поставок железобетонных конструкций особое внимание необходимо уделить логистике и связанным с эти рисками. Этот вопрос является актуальным даже в рамках одного региона. Учитывая этот фактор, производственное объединение «Железобетон» запускает два завода – один для правобережной части, другой для левобережной части города. Таким образом, на уровень сбыта железобетонных изделий и конструкций существенное влияние оказывает месторасположение предприятия.

Подводя итог, отметим, что с внедрением компании на внешние рынки предприятия ЖБИ поддерживают объемы производства, что, в свою очередь, позволит им диверсифицировать свою деятельность и выступать застройщиком. Однако с расширением географического присутствия растет и степень неопределенности. Для ее минимизации требуется наращивать присутствие на рынке недвижимости за рубежом путем создания совместных предприятий и стратегических союзов. В результате формируется сразу две подсистемы управления субкритическими рисками: на уровне предприятия и на уровне региона.

Библиографический список

1. *Доклад* Е.Н. Батуриной, президента компании «INTECO», на заседании межведомственной рабочей группы от 16.04.06 г. – Режим доступа: http://www.i-stroy.ru/docu/work_group/osnovnyie_napravleniya_razvitiya_promyishlennost/6023.htm, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
2. *Режим доступа:* http://www.ruseconomy.ru/nomer11_200303/ec26.html, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
3. *Статистический* ежегодник Астраханской области. 2008 год. – Астрахань : ОПШ Астраханьстата, 2008.