

Кроме того, поскольку подсекция DF и секция E являются самостоятельными производителями используемых в производстве ресурсов (отдельные виды нефтепродуктов, электроэнергия и др.), то можно говорить и о косвенной зависимости: подсекции DG (химическое производство) – от себестоимости нефтепродуктов, а подсекций DB (текстильное и швейное производство), DD (обработка древесины и производство изделий из дерева) и секции C – от себестоимости произведенной электроэнергии. В целом в 2011 году вышеперечисленными видами экономической деятельности области произведено более 79 % всей промышленной продукции, 69,9 % валовой добавленной стоимости промышленности.

С учетом высокой зависимости большинства промышленных видов деятельности от приобретаемых топливно-энергетических ресурсов и продуктов их переработки особую актуальность для повышения конкурентоспособности региона получает развитие наименее энергозависимых видов деятельности. Важное значение имеет продолжение работы по сокращению энергоемкости производства, проведению экономически обоснованной переориентации отдельных производств на местные виды топлива или альтернативные источники энергии.

Список использованных источников

1. Сюльжина А. Плюсы и минусы реальной экономики. / А. Сюльжина И.Кириленко, // «Советская Белоруссия» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.sb.by/post/133145> – Дата доступа: 08.08.2012 г.
2. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белпринт, 2009. – 144 с.
3. Средние цены на российский газ на европейском рынке в I полугодии выросли на 30% // Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/news/5137.html> Дата доступа: 07.09.2012 г.
4. "Газпром" планирует увеличить в 2013 году транзит газа через Беларусь на 25% // Белорусская информационная компания БелаПАН [Электронный ресурс]. –2012. – Режим доступа: <http://belapan.com/archive/2012/06/09/554435/> Дата доступа: 07.09.2012 г.

УДК 685.34:008.12

ОБ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА ПРЕДПРИЯТИЙ

*Романова Л.А, начальник отдела оценки
систем качества и производств ООО «ЮГ-ТЕСТ»,*

г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация;

*Осина Т.М., доц. кафедры, Прохоров В.Т., зав. кафедрой,
Мелешко Е.Н., зам. зав. кафедрой, Осацкая Н.В., доц. кафедры,
ФГБОУ ВПО «Южно-Российский государственный университет
экономики и сервиса», г. Шахты, Ростовская область,
Российская Федерация*

Предприятия, объединенные в кластер, являются особым субъектом рынка, поэтому оценка результативности функционирования кластера может осуществляться с двух точек зрения: кластера как субъекта рынка и отдельного предприятия, входящего в него. Успешное развитие кластера означает повышение конкурентоспособности регионов, увеличение темпов роста валового регионального продукта, рост доли регионов в общем объеме ВВП страны. Кроме того, эффективное функционирование кластера обеспечивает сохранение и создание новых рабочих мест, что расширяет налоговую базу и сокращает выплаты по безработице. Высокая результативность кластера повышает инновационный и инвестиционный рейтинг регионов. С точки зрения кластера как субъекта рынка, результативность его функционирования может оцениваться показателями самого кластера: прибыльность, восприимчивость к инновациям, финансовые потоки и т.п.

Эффективное развитие и функционирование кластера оказывает влияние на развитие регионов ЮФО и СКФО в следующих направлениях:

- выполнение проектов и программ, обеспечивающих рост конкурентоспособности регионов;
- формирование условий для развития регионов как целостной системы и реализации её конкурентных преимуществ на внутреннем и зарубежном рынках.

Каждое из указанных направлений на развитие регионов обеспечивается целым комплексом аспектов, затрагивающих финансовые, налогово-тарифные, инфраструктурные и другие ресурсы регионов.

Развитие имеющихся структурных элементов регионов и создание недостающих элементов осуществляется за счет достижения кластером следующих результатов:

- сокращение бюджетного финансирования и переход от субсидирования к внутреннему кредитованию;
- создание системы поддержки продвижения в производство результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, доведение их результатов до стадии коммерциализации, включая создание внутренней кластерной сети организаций стартового финансирования;
- поддержка исследований и разработок, способных привести к производству конкурентоспособной продукции;
- создание и укрепление в рамках кластера вертикально- и горизонтально интегрированных структур в производственно-технологической сферах, в том числе научных и образовательных организаций;
- обеспечение роста производства высококачественной продукции путем поддержки малого и среднего предпринимательства;
- предоставление организациям - участникам кластера - технологической, правовой, финансовой и другой информации, обеспечивающей их основную деятельность.

Региональными и муниципальными ветвями власти разработаны долгосрочные целевые программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства на 2009 – 2014 годы, в том числе по изготовлению обуви. Основная цель таких Программ - обеспечение равных и благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства регионов этих округов. Основные задачи Программы - повышение роли малого и среднего предпринимательства в улучшении условий жизни населения в регионах ЮФО и СКФО. Обеспечение взаимодействия бизнеса и областных органов государственной власти посредством развития частно-государственного партнерства, привлечение субъектов МСП к решению вопросов социально-экономического развития округов. Наполнение регионального рынка товарами и услугами малых и средних предприятий, в том числе инновационного характера. Увеличение числа субъектов МСП. Увеличение налоговых поступлений от субъектов МСП в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации. Повышение инвестиционной активности субъектов МСП.

Общий объем финансирования Программы только для Ростовской области составляет 476 403 606 тыс. рублей, в том числе: средств областного бюджета – 1 547 910 тыс. рублей, средств федерального бюджета – 472 804 тыс. рублей, средств внебюджетных источников – 474 382 892 тыс. рублей, средств местных бюджетов – объемы и направления финансирования мероприятий. Программы определяются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. Объемы финансирования Программы подлежат ежегодной корректировке с учетом возможностей соответствующих бюджетов.

Программа финансируется в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных на ее реализацию Областным законом об областном бюджете на очередной финансовый год. Ожидаемые конечные результаты реализации Программы:

1. Обеспечение увеличения числа малых и средних предприятий в регионах ЮФО и СКФО.
2. Увеличение доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме ВРП.
3. Обеспечение роста среднесписочной численности работающих на малых и средних предприятиях.
4. Увеличение доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций.
5. Обеспечение роста объема инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий.

6. Увеличение среднемесячной заработной платы на малых и средних предприятиях.

Приоритеты в оказании поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на территории двух округов в 2009 – 2014 годах будут соответствовать приоритетам, определенным Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также включать дополнительные приоритетные направления исходя из актуальности решения проблем предпринимательства.

Поскольку создаваемый обувной кластер на территории ЮФО и СКФО подпадает под приоритетную деятельность, то основное финансирование данного проекта будет осуществляться в соответствии с вышеуказанным законом и областной долгосрочной целевой программой развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009 – 2014 годы.

Основными формами государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета считаются:

- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий регионам ЮФО и СКФО по инвестиционным проектам;
- размещение на конкурсной основе средств областного бюджета для финансирования инвестиционных проектов;
- предоставление льгот по налогам инвесторам;
- предоставление субсидий в целях возмещения затрат (расходов) по уплате процентов по кредитам коммерческих банков, предоставленным для нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий.

Источники финансирования потребности в оборотных средствах и на реализацию инвестиционного проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Источники финансирования потребности в оборотных средствах и на реализацию инвестиционного проекта

N п/п	Источник финансирования	Сумма финансирования тыс.руб.
1.	Всего, в том числе:	200000,0
2.	Собственные средства	50000,0
3.	Привлеченные кредиты (займы, субсидии)	150000,0

Обоснование использования бюджетных средств для субсидирования на пополнение оборотных средств и реализацию инвестиционного проекта представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Обоснование использования бюджетных средств для субсидирования на пополнение оборотных средств и реализацию инвестиционного проекта

Наименование показателей	Значение показателей
Фонд оплаты труда, руб.	17547479,15
Средний уровень заработной платы, руб.	13056,16
Объем производства, руб.	568637650
Объем производства, пар	320928
Выручка от реализации продукции, руб.	568637650
Налог на прибыль, руб.	113727530
Отчисления в фонды, руб.	5264243,74
Создание рабочих мест (количество)	112

Оценка обоснованности и эффективности налоговых льгот проводится в целях: мониторинга результатов действия налоговых льгот; подготовки предложений о досрочном прекращении действия налоговых льгот или их пролонгации.

Для оценки обоснованности и эффективности налоговых льгот используются следующие критерии: бюджетная эффективность, социальная эффективность, экономическая эффективность.

1. Бюджетная эффективность - оценка результата хозяйственной деятельности категорий налогоплательщиков, которым предоставлены налоговые льготы, с точки зрения влияния на доходы и расходы бюджета регионов ЮФО и СКФО. Бюджетная эффективность установленных налоговых льгот признается положительной, если сумма дополнительных фактических поступлений налогов и сборов в бюджет округов от категорий налогоплательщиков, имеющих возможность использовать налоговую льготу, превышает или равна сумме установленных налоговых льгот за рассматриваемый период.

2. Социальная эффективность - оценка степени достижения социально значимого эффекта, которая выражается в изменении качества и объема предоставляемых услуг в результате реализации налогоплательщиками системы мер, направленных на повышение уровня жизни населения. Социальная эффективность - это соответствие результатов хозяйственной деятельности основным социальным потребностям и целям общества, интересам отдельного человека. Социальная эффективность установленных налоговых льгот признается положительной, если предоставление налоговых льгот обеспечило достижение одной из следующих целей:

- рост заработной платы;
- создание новых рабочих мест; - улучшение условий труда;
- создание льготных условий для оплаты услуг незащищенным слоям населения.

3. Экономическая эффективность - оценка динамики финансово-экономических показателей хозяйственной деятельности налогоплательщиков, которым предоставлены налоговые льготы.

Экономическая эффективность установленных налоговых льгот считается положительной, если в результате предоставления налоговых льгот обеспечена положительная динамика финансово-экономических показателей деятельности налогоплательщиков (прибыльность, рентабельность, расширение ассортимента продукции, снижение себестоимости продукции).

При реализации данного проекта социальная эффективность будет выражаться в следующих показателях:

- создание рабочих мест (в результате реализации проделанной работы будут трудоустроены минимум около 112 человек);
- поступление денежных средств в бюджеты различных уровней. Страховые взносы, которые составляют 30% от ФОТ, в т.ч.: пенсионный фонд РФ -22%, фонд социального страхования РФ – 2,9%, федеральный фонд обязательного медицинского страхования -5,1%;
- сокращение расходов субъекта РФ.

В соответствии со статьей 33 закона РФ «О занятости населения в РФ», Правительство РФ установило в 2012 году величину выплаты по безработице в размере 4900 рублей. Если допустить, что все трудоустроенные работники, которые будут обеспечены рабочими местами в результате реализации проделанной работы, получали бы пособие по безработице в размере 4900 рублей, то общая сумма выплаченных пособий из бюджета составит: $112 * 4900 = 548800,0$ руб.

В результате этого снизится социальная напряженность в обществе и сократятся прямые затраты, связанные с ростом государственных расходов на преодоление социально негативных процессов. Социальные и экономические последствия безработицы: 1) социальные последствия безработицы (обострение криминогенной ситуации; усиление социальной напряженности; увеличение социальной дифференциации; снижение трудовой активности); 2) экономические последствия безработицы (обесценивание последствий обучения; сокращение производства; . затраты на помощь безработным; утрата квалификации; снижение жизненного уровня; недопроизводство национального дохода; снижение налоговых поступлений).

Финансовое благополучие и устойчивость предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. В свою очередь и избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. Причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии.

Денежный поток – это разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определённый период времени. Он характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность.

Денежный поток характеризуется:

- притоком, равным размеру денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге;
- оттоком, равным платежам на этом шаге;
- сальдо, равным разности между притоком и оттоком.

Денежный поток обычно состоит из частичных потоков от отдельных видов деятельности: денежного потока от инвестиционной деятельности предприятия; денежного потока от операционной деятельности; денежного потока от финансовой деятельности.

Эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит:

- к улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;
- увеличению объёмов продаж и оптимизации затрат за счёт больших возможностей маневрирования ресурсами компании;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками;
- созданию надёжной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, её финансового состояния в целом;
- повышению ликвидности компании.

В денежный поток от инвестиционной деятельности в качестве оттока включаются прежде всего распределённые по шагам расчётного периода затрат по созданию и вводу в эксплуатацию новых основных средств и ликвидации, замещению или возмещению выбывающих существующих основных средств. Кроме того, в денежный поток от инвестиционной деятельности включаются изменения оборотного капитала (увеличение рассматривается как отток денежных средств, уменьшение – как приток). В качестве оттока включаются также собственные средства, вложенные в депозит, а также затраты на покупку ценных бумаг других хозяйствующих субъектов, предназначенных для финансирования проекта.

В качестве притока в денежный поток от инвестиционной деятельности включаются доходы от реализации выбывающих активов (реализация обуви или продажа устаревшего оборудования).

В денежных потоках от операционной деятельности учитываются все виды доходов и расходов на соответствующем шаге расчёта, связанные с производством продукции, и налоги, уплачиваемые с указанных доходов.

Основными притоками при этом являются доходы от реализации продукции и другие доходы. Объёмы производства следует указывать в натуральном и стоимостном выражениях. Исходная информация для определения выручки от продажи продукции задаётся по шагам расчёта для каждого вида продукции.

Помимо выручки от реализации в притоках и оттоках реальных денег необходимо учитывать доходы и расходы от внереализационных операций, непосредственно не связанных с производством продукции. К ним, в частности, относятся:

- доходы от сдачи имущества в аренду, или лизинг;
- поступления средств при закрытии депозитных счетов и по приобретённым ценным бумагам;
- возврат займов, предоставленных другим участникам.

Оттоки от операционной деятельности формируются из затрат на производство и сбыт продукции, которые обычно состоят из производственных издержек и налогов.

К финансовой деятельности относятся операции со средствами, внешними по отношению к инвестиционному проекту, т.е. поступающими не за счёт осуществления проекта. Они состоят из собственного (акционерного) капитала и привлечённых средств.

К денежным потокам от финансовой деятельности в качестве притоков относятся вложения собственного капитала и привлечённых средств: субсидий и дотаций, заёмных средств, в том числе и за счёт выпуска предприятием собственных долговых ценных бумаг; в качестве оттоков – затраты на возврат и обслуживание займов и выпущенных предприятием долговых ценных бумаг, а также при необходимости на выплату дивидендов по акциям предприятия.

Денежные потоки от финансовой деятельности в большой степени формируются при выработке схемы финансирования и в процессе расчёта эффективности инвестиционного проекта.

Если изготовленная обувь будет реализована неполностью, предприятие теряет часть прибыли, которая необходима для дальнейшего развития производства. Для снижения убытков производитель должен иметь ежедневные сведения о реализации продукции и принимать решения о своевременном изменении цен на конкретные модели обуви.

В данной работе подготовлена основа для разработки программного продукта, позволяющего рассчитывать поступления денежных средств от операционной деятельности. Эта программа станет инструментом для менеджера по продажам или маркетолога, контролирующего процесс продажи конкретной выпускаемой модели. В результате предложенного расчёта получим чистый приток от операционной деятельности. Уменьшение объёма продаж приводит к уменьшению денежного потока и требует уменьшения отпускной цены изделия с целью повышения объёма продаж. Если такое мероприятие не приводит к увеличению денежного потока, то встаёт вопрос о целесообразности дальнейшего выпуска этой модели.

Проведем расчет притоков и оттоков денежных средств от производственной и инвестиционной деятельности, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Притоки и оттоки денежных средств в результате реализации проделанной работы

Наименование показателя	Притоки денежных средств (+)	Оттоки денежных средств (-)
Поступление денежных средств от покупателей (выручка от реализации, руб.)	+568637650	
Выплаты денежных средств за сырьё поставщикам и заработную плату работникам предприятия, руб.		-17547479,15
Налоги, всего руб.		
1. Налоги на прибыль, всего руб.		-113727530
Федеральный бюджет		-2274550,6
Территориальный бюджет		-20470955,4
2. Страховые взносы, руб.		-5264243,74
В том числе :		
-Пенсионный фонд		-3860445,41
-Фонд социального страхования		-508876,9
-Федеральный фонд обязательного мед. страхования		-894921,43
Приобретение основных средств, руб.		-1000000000
Целевые финансовые поступления (по программе поддержки малого бизнеса), руб.	+1500000000	
Итого	+ 2068637650	- 1164549002,63

Поступление денежных средств в первом году реализации проекта составит:

$ДС = 2068637650 - 1164549002,63 = 904088647,37$ руб. Таким образом, приток денежных средств составит 904088647,37 руб., так как это положительная величина, то можно допустить, что проект эффективен.

В условиях динамично изменяющейся рыночной среды результаты деятельности предприятия, в том числе и обувного, во многом зависят от эффективных результатов производственной, сбытовой, финансовой и маркетинговой политики самого предприятия, что создаёт основу для защиты от банкротства и устойчивого положения на отечественном рынке.

Таким образом, обувные предприятия должны ориентироваться как на внешние (предприятия потребителей, конкуренция, рыночная конъюнктура и др.), так и внутренние факторы, такие как объём сбыта, рентабельность, покрытие основных затрат и др. Однако невозможно учесть и предусмотреть все ситуации, которые могут возникнуть при реализации обуви, т.е. некоторые модели обуви на определённом этапе не пользуются спросом. В этом случае должна проявиться другая, обычно не афишируемая сторона маркетинга: если обувь, пусть даже без учёта требований рынка, уже произведена, то её обязательно нужно реализовать. Для этой цели, чтобы реагировать на более низкие цены конкурентов, необходимо сократить слишком большие запасы, освободиться от повреждённой, дефектной обуви, ликвидировать остатки, привлечь большое количество по-

требителей, стимулировать потребление обуви, используя для этого скидки. Насчитывается порядка двадцати разновидностей скидок, но для обуви наиболее распространёнными являются такие виды скидок, которые используются на различных уровнях предприятия, сбытовых организаций, торговли. Помимо использования скидок предприятие может идти на инициативное снижение цены при недогрузке производственных мощностей, сокращении доли рынка под натиском конкуренции со стороны предприятий-конкурентов и т.д. В этом случае предприятие заботится о своих издержках, разрабатывая мероприятия по их снижению за счёт совершенствования техники и технологии, внедрения в производство новых видов материалов, постоянного повышения качества производимой продукции. Отдельного внимания заслуживает использование таких ресурсов как виртуальные салоны, реализующие те или иные товары. Интернет-магазин - обыкновенный сайт, в основе которого лежат функции продажи продукции пользователям Сети. Данная тенденция имеет свое объяснение. Дело в том, что в современном ритме жизни занятым людям совершенно не хватает времени на походы по обычным супермаркетам и бутикам.

Всё это требует от предприятий больших финансовых затрат, но, тем не менее, способствует повышению конкурентоспособности отдельных видов изделий из кожи и предприятия в целом. Кроме того, чем больше количество выпускаемой обувной продукции, тем в большей степени снижаются издержки производства, что приводит к снижению цен, а главное – создаёт такие условия функционирования рынка, которые бы не допускали бы на него других предприятий-конкурентов и вызвали бы положительную реакцию потребителей.

УДК 338.1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Рудницкий Д.Б., старший преподаватель,
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Решение задачи повышения эффективности общественного производства в Республике Беларусь требует совершенствования системы управления экономикой на различных ее уровнях - от республиканского до уровня отдельных предприятий и организаций. В стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь значительное внимание уделяется совершенствованию государственного управления экономикой, повышению эффективности работы белорусских субъектов хозяйствования с использованием современных форм и методов управления ими, усилению маркетинговой и инновационной направленности управления, что должно способствовать завоеванию белорусскими предприятиями ведущих позиций в области качества и конкурентоспособности.

Инновационное развитие экономики предполагает формирование инновационных хозяйственных систем на различных уровнях управления, которым должны быть присущи рыночная ориентированность и направленность на интенсивный путь развития. В современных рыночных условиях научно-технологическое развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, а интеллектуальный ресурс становится важнейшим условием экономического роста. В изменении же качества экономического роста большая роль отводится высокотехнологичному сектору, способному быть стабильной, долговременной движущей силой развития, наиболее перспективной базой роста белорусской экономики за счет интенсивных факторов.

Республика Беларусь имеет мощный научно-технический потенциал, достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Вместе с тем следует отметить, что инновационная деятельность в республике имеет ряд проблем. Из 6 тысяч определяющих технологий, используемых в настоящее время в экономике Беларуси, 79 % относятся к традиционным, 15,8 % – к новым и только 5,2 % – к высоким. Причиной низкой инновационной активности субъектов экономических отношений является недостаток финансирования научных исследо-