

При решении проблем устойчивого социально-экономического развития регионов России существует ряд рисков, связанных с внешними и внутренними угрозами. К внешним угрозам относятся:

1) *Мировой кризис* (угроза сырьевого кризиса, нарушение геополитического равновесия, нарастание продовольственно-демографических диспропорций и т.п.);

2) *Смена прохладно-влажной вековой фазы на тепло-сухую, прогнозируемая в период с 1999-2007гг.* После перелома климатической тенденции на юге России ожидается вододефицит, новое падение уровня Каспия и т.п.

3) *Перемещение центра мирового экономического развития в регион "Тихоокеанского кольца".* Здесь наблюдается самая высокая динамика ВВП, движения капиталов, профессионализма работников и т.п.

4) *Быстрые геополитические подвижки в Европе, Средней Азии и регионе Ближнего Востока, все более проявляющиеся процессы нового экономического передела мира и сфер влияния.* Для регионов РФ, все более расширяющих свою деятельность в области международных экономических отношений, это весьма важно.

Угрозы развитию регионов, порождаемые экономической ситуацией внутри страны также многообразны. Наиболее общие из них заключаются в низком уровне инвестиций в основные фонды и человеческий капитал, демонетизации экономики и высокой ее затратности, неэффективном управлении, возрастающей доле теневого сектора, ослаблении научно-технического потенциала страны и других причинах. Наряду с этим возросли различия в уровне социально-экономического развития субъектов РФ, достаточно слабы межрегиональные связи и неэффективны механизмы региональной политики.

Исходным для анализа устойчивости является положение о том, что регион может надежно функционировать в том случае, если обеспечит максимально возможный вывоз и реализацию в других регионах своей конкурентоспособной или же уникальной продукции и услуг, а также закупки всего необходимого для своего жизнеобеспечения. Максимизация вывоза и минимизация ввоза свидетельствует о том, что в регионе эффективно используются местные природные и другие ресурсы, имеется потенциал саморазвития.

Помимо общих принципов региональной политики государства каждый регион России требует своего индивидуального подхода. Там, где в целом преодолен структурный кризис, главная задача состоит в повышении устойчивости развития и минимизации различных угроз. В регионах, где налицо застой, необходимо "разморозить" ситуацию, усилить его устойчивость и запустить таким образом механизм саморазвития.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

*Рипецкая Л.А., доцент кафедры "Коммерческая
деятельность"*

УО "Витебский государственный технологический университет"

Проблема формирования эффективного механизма управления прибылью на предприятиях становится одной из приоритетных. Под управлением прибылью понимают прежде всего умение управлять оборотом и издержками, а это означает необходимость создания целостного механизма взаимодействия важнейших функций менеджмента по управлению производством, сбытом, издержками, ценами, внереализационной деятельностью и т.д.

Основная роль в таком механизме отводится функциям планирования и организации. Именно на них возлагается ответственность за обеспечение гарантированно-безубыточной деятельности предприятий. Механизм ее реализации общеизвестен.

Традиционный график безубыточности наглядно отражает зоны возможных прибылей и убытков. Так для ОАО "Витебские ковры" оценка релевантного ряда объемных показателей в пределах от 100 тыс. кв.м до 200 тыс.кв.м. показывает, что каждый квадратный метр продукции, производимый и реализуемый сверх безубыточного объема, равного 116 тыс.кв.м. приносит предприятию до 3,7 тыс.руб. прибыли, в то время, как каждый квадратный метр продукции в диапазоне до 116 тыс. кв.м. приносит убытки в связи с тем, что этого объема реализации недостаточно для покрытия общих издержек.

Не менее важным рычагом управления прибылью является выбор целесообразного метода ценообразования. Так, для рынков стран СНГ целесообразно применение нормативно-параметрического метода, суть которого состоит в установлении цен путем сравнения характеристик аналогичных изделий иностранных производителей с белорусским товаром, что найдет отражение не только в цене, но и в стратегии развития предприятия. Например, ОАО "Витебские ковры" может повысить цену на восьмичетные ковры с 9,9 тыс.руб. до 12,2 тыс.руб. за 1 кв.м. При этом каждый метр реализации свыше безубыточного объема, будет обеспечивать прибыль в размере 6 тыс.руб. Но возможен и другой подход, в частности, предприятие может увеличить выпуск ковров при неизменной цене, равной 9,9 тыс.руб. за 1 кв.м., как минимум на 73 тыс. кв.м., т.к. лишь 189001кв.м. начнет приносить прибыль в размере 3,7 тыс.руб. Если же предприятие будет увеличивать цену до 12 тыс.руб. за 1 кв.м., а объем реализации в пределах до 200 тыс.кв.м., то увеличение объема реализации на 1% свыше безубыточного объема будет приносить прибыль при цене 9,9т.р. за 1 кв.м в 1 т.р. , а при цене 12,2 т.р. за 1 кв.м - в 1,6 т.р.

Важная роль в управлении прибылью принадлежит снабженческо-сбытовым коммерческим структурам. Эффективная их деятельность строится на альтернативных вариантах снабженческо-сбытовой деятельности, что позволяет управлять объемами продаж, а, следовательно, и финансовыми результатами. Так, предполагаемая реорганизация отделов материально технического обеспечения, маркетинга и сбыта в ОАО "Витебские ковры" позволяет обосновать рост объема продаж методом прогнозирования на 10%. При этом оптимистический объем продаж составит 245 тыс.кв.м., пессимистический - на уровне 2000 года, то есть 217 тыс.кв.м., а наиболее вероятный - 238,7 тыс.кв.м.

Весьма перспективным способом управления прибылью является усиление контроля за затратами с помощью многофакторной модели анализа и оценки финансового результата, позволяющей оказывать влияние на прибыльность предприятия.

По приведенным расчетам(см.таблицу) видно, что объем производства в планируемом периоде возрастет на 8,5%, при увеличении цены на 22%. При этом совокупные доходы увеличатся на 33 % (индекс 1,33), а совокупные расходы на 40% (индекс 1,4).

В целом расчеты свидетельствуют о повышении в плановом периоде потенциальной прибыльности на 5% (индекс 1,05), а возмещение затрат через цену на указанную продукцию возрастет на 10,9%. Это означает, что повышение цены возможно в большей мере, чем это необходимо для компенсации роста издержек.

Модель подобного анализа позволяет своевременно выявить негативные изменения и тенденции в структуре затрат и привлечь к ним внимание руководства для контроля за издержками и прибыльностью отдельных видов продукции, сохраняя таким образом конкурентные позиции предприятия.

Таблица
 Многофакторный анализ финансового результата по элементам затрат на производство

Наименование	Базовый период, т.р.			Планируемый период, т.р.			Затраты произ-во	
	объем	Цена	стои- мость	Объем	Це-на	Стои- мость	Баз. пер-д	Планпе р-д
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производство: тов. продукция	127000	9.944	1262888	137600	12.2	1678720	-	-
Зат-ты: персон	0.6196	68.0	78689.2	0.68	76.0	93568	0.062	0.056
сырье, мат-лы	5.1446	1.7	653364.2	5.659	1.87	778678	0.517	0.46
оборудование	0.09487	2.5	12048.5	0.094	2.5	12934.4	0.0095	0.0077
энергия	0.1626	0.434	20650.2	0.145	0.5	19912.6	0.016	0.012
Итого затрат	6.019	18.16	764413	7.845	20.0	1079472	0.605	0.643

Взвешенные коэффициенты изменений			Изменение взвешенных индексов		
			производи- тельности	возмещения затрат	прибыль- ности
10	11	12	13	14	15
1.085	1.22	1.33	-	-	-
1.097	1.12	1.19	0.986	1.089	1.118
1.1	1.1	1.19	0.981	1.109	1.118
0.991	1.0	1.07	1.089	1.22	1.24
0.89	1.15	0.96	1.21	1.06	1.39
1.3	1.1	1.4	0.83	1.109	1.05

О КОМПЛЕКСНОЙ ПРОГРАММЕ РАЗВИТИЯ СВОБОДНОЙ
 ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ВИТЕБСК»

*Петров А.Н., заместитель главы администрации,
 Свирский Д.Н., доцент
 СЭЗ «Витебск», УО "Витебский
 государственный технологический
 университет"*

Свободная экономическая зона «Витебск» (СЭЗ) - самая «молодая» из четырех существующих в настоящее время в республике. На фоне других зон СЭЗ «Витебск» выделяется предельно малой площадью инфраструктурно обеспеченных территорий, что обуславливает значительные трудности привлечения инвестиций, особенно мелких и средних - наиболее характерных для первого этапа развития любой СЭЗ. Освоение свободных территорий сдерживается жестким дефицитом государственных средств и отсутствием крупных (стратегических) инвесторов, финансовые возможности которых позволили бы создать инфраструктуру на новых площадях в границах СЭЗ. В подобных условиях исключительное значение приобретает проблема стратегического планирования и управления развитием СЭЗ. С этой целью специалистами администраций СЭЗ совместно с сотрудниками Витебского отдела Экономического научно-