

Методы определения приоритетности предприятий обрабатывающих производств при отборе для государственных вложений в условиях кризиса

Э.Ф. Аунапу, Ю.В.Старикова

АНО ВПО «Алтайская академия экономика и права (институт)»

г. Барнаул

В условиях нарастающего экономического кризиса, связанного с нарушением баланса накопления и потребления, прежде всего из-за высокой зависимости РФ от мегасреды, особую значимость приобретает роль рынка государственных учреждений, и выявления наиболее эффективных его участников. Под рынком государственных учреждений понимается подсистема национальной экономики, в которой осуществляется обмен финансовых и других ресурсов, сконцентрированных в государственных фондах в процессе перераспределения ВВП, на товары, работы, услуги необходимые для выравнивания уровня жизни населения между регионами, в том числе и путём передачи их непосредственно тем группам населения, уровень жизни которых ниже социальных нормативов, а также азвития инфраструктуры и обеспечения национальной безопасности, в том числе сглаживания кризисных явлений [4].

В качестве основных инструментов государственного управления рынком государственных учреждений для целей сглаживания кризисных явлений в первую очередь используются государственные и муниципальные заимствования в части предоставления заёмщикам поставщикам на рынке государственных учреждений: денежных кредитов с вознаграждением за пользование на уровне ставки рефинансирования ЦБ РФ; образовательных и других видов целевых кредитов гражданам, адресных компенсации категориям граждан с прожиточным уровнем ниже социальных нормативов; компенсаций из бюджета процентной ставки и поручительств перед коммерческими банками в обеспечение кредитов; машин, оборудования, рабочего и племенного скота на условиях лизинга

Так перечнем первоочередных мер, предпринимаемых правительством РФ по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса, предусматривается восстановление нормального кредитования предприятий, стимулирование спроса, защита внутреннего рынка. Для этого сформирован перечень из примерно 300 предприятий (включая крупные холдинговые компании), имеющих существенное социально-экономическое значение и являющихся крупными работодателями, которым предполагается оказать поддержку на федеральном уровне путем субсидирования процентных ставок по кредитам, а при необходимости, вхождения государства в капитал проблемных компаний, гарантирования заимствований. На эти цели в федеральном бюджете зарезервировано примерно 92 млрд. рублей федерального бюджета (из общей суммы 325 млрд.), с учетом дотации - 142 млрд. рублей, а также госгарантии на сумму до 200 млрд. рублей.

Кроме того, для бюджетно- и градообразующих предприятий предусматриваются дифференцированные налоги и сборы, экспортно-импортные пошлины по различным видам деятельности и организационно-правовым формам участников, введение в оборот государственного и муниципального недвижимого и движимого имущество, предоставляемого в пользование, доверительное, оперативное управление, в качестве залога для получения заёмных средств, что также является косвенными государственными вложениями.

В связи с этим, в условиях кризиса актуальной становится задача отбора предприятий как объектов государственных вложений. Если для целей государственного заказа в докризисный период главным критерием была минимизация цены закупок и экономия бюджетных средств, то в условиях кризиса,

как это уже практикуется в технологически развитых странах, предоставление и финансирование заказа на рынке государственных учреждений должно осуществляться только «экономически надежным, технологически компетентным и социально ответственным компаниям-поставщикам» [4].

Авторами настоящей статьи в сотрудничестве с Д.В. Батейкиным проведены исследования, осуществлён отбор показателей и разработана методика интегральной оценки экономической надежности, технологической компетентности и социальной ответственности предприятий участников рынка государственных учреждений, в рамках антикризис-

ных программ, реализуемых Правительством и органами управления субъектов и муниципальных образований РФ, применительно к отрасли обрабатывающих производств [1,2,3].

Экономическая надёжность корпоративной структуры производителя или посредника-поставщика, по нашему мнению, целесообразно оценивать набором показателей, характеризующих финансовую устойчивость, при этом все показатели должны рассчитываться на основе официальной бухгалтерско-статистической отчётности. Предлагается использовать следующие показатели:

1. Показатели финансовой устойчивости:

$$1.1. \text{ Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие пассивы (краткосрочные обязательства)}} \quad (1)$$

$$1.2. \text{ Коэффициент обеспеченности собственными средствами} = \frac{\text{Собственные оборотные средства (рабочий капитал)}}{\text{Оборотные активы}} \quad (2)$$

$$1.3. \text{ Коэффициент маневренности собственных оборотных средств} = \frac{\text{Собственные оборотные средства (рабочий капитал)}}{\text{Чистые активы (собственный капитал)}} \quad (3)$$

1.4. Вероятность банкротства - Z – счет Альтмана =

$$1,2 \times K1 + 1,4 \times K2 + 3,3 \times K3 + K5, \quad (4)$$

где K1 – доля оборотных активов в активах предприятия; K2 – доля нераспределенной прибыли в активах предприятия (рентабельность активов); K3 – отношение прибыли от реализации к активам предприятия; K4 – отношение стоимости обычных и привилегированных акций (уставного капитала) к пассивам предприятия; K5 – отношение объема продаж к активам.

Для расчёта интегрированного значения показателя финансовой устойчивости предлагается использовать графическую модель множественных факторов, описанную в [2], которая позволяет приводить к интегральному итогу показатели, имеющие как линейную, так и нелинейную зависимости (см. рис. 1)

Понятие «технологически компетентных» корпораций неразрывно связано с определением компетенции как это особого свойства информационным ресурсом, содержащим опыт, знания и навыки о способах организации и управления ресурсами и бизнес-процессами (способностями организации) для

достижения поставленных целей, носителями которого индивидуально или коллективно являются работники [1,2].

Условно можно принять, что компетенции предприятия зависят от технического уровня и технологий, а также организации производства и управления. Из множества показателей, характеризующих указанные составляющие корпораций, по нашему мнению, целесообразно использовать следующие, учитываемые официальной статистикой и системой бухгалтерского учёта:

2. Показатели научно-технического уровня производства.

2.1. Фондовооруженность труда в организации (с учетом загрузки производственных мощностей), тыс. руб./чел

$$F = \frac{\Phi \times k_{учн}}{P \times 100}, \quad (5);$$

где Φ – среднегодовая балансовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб;

P – среднегодовая численность рабочих, чел.

$k_{ист.}$ – коэффициент использования производственных мощностей, %

2.2. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, %

$$d_{матер.} = \frac{C_{матер.}}{C}, \quad (6)$$

где $C_{матер.}$ – стоимость материалов, комплектующих, полуфабрикатов в себестоимости от реализации продукции, тыс. руб

C – общезаводская себестоимость от реализации продукции, тыс. руб.

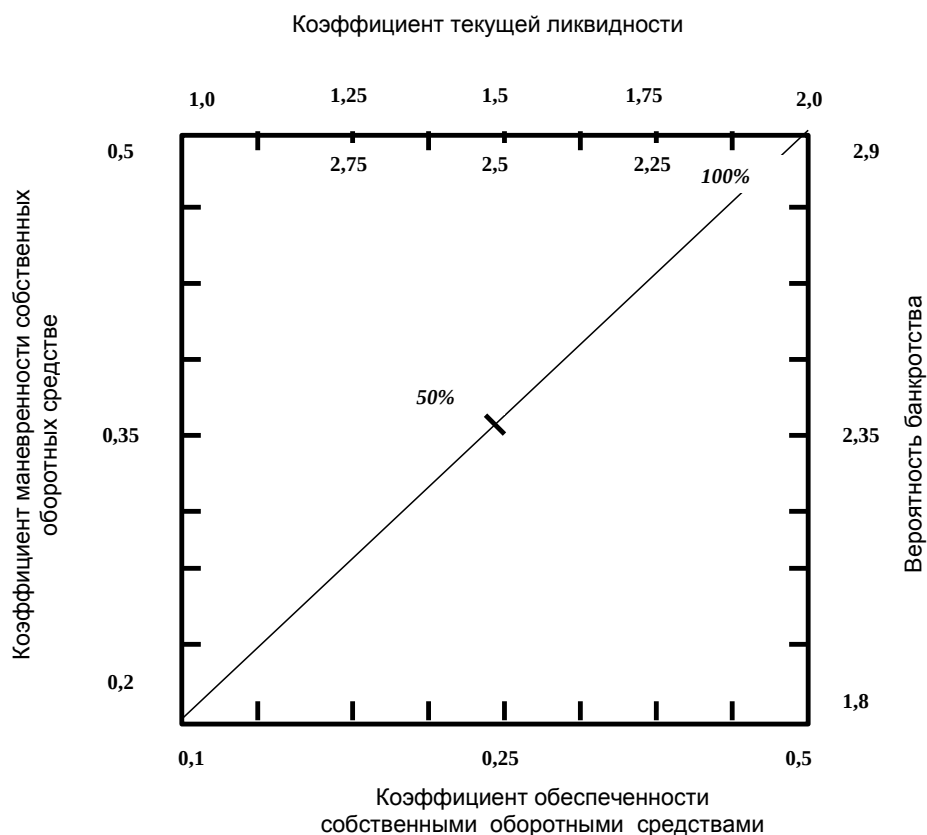


Рисунок 1 - Графическая модель расчета интегрального показателя финансовой устойчивости корпораций

2.3. Средний возраст технологического оборудования, установленного в организации, лет

$$t_{ch} = \frac{\sum_{i=1}^m F_i}{m}, \quad (7)$$

$$K_{обн} = \frac{S_{введ.}}{S_{кон}}, \quad (8)$$

где F_i – количество лет фактической эксплуатации i -ой единицы оборудования данной группы (вида), лет

m – количество единиц оборудования данной группы (вида), ед.

2.4. Коэффициент обновления основных производственных фондов, %

где $S_{введ.}$ – стоимость вновь введенных основных фондов за год, тыс. руб.

$S_{\text{кон.}}$ – стоимость основных фондов на конец года, тыс.руб.

Графическая модель расчёта интегрального показателя научно-технического уровня производства представлена на рис. 2.

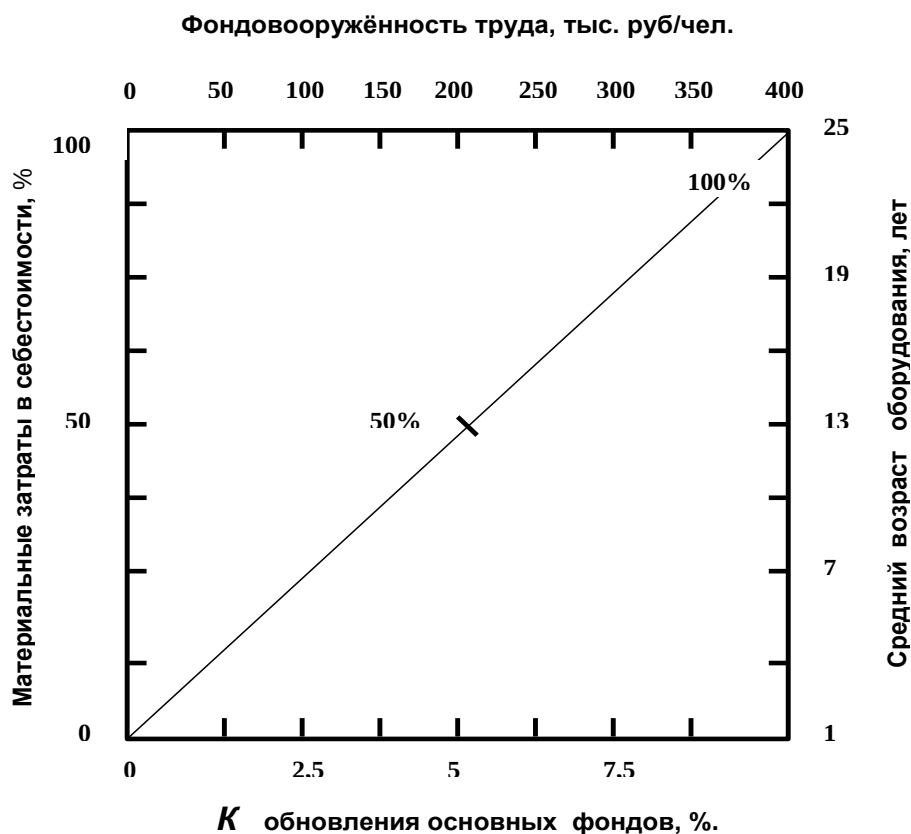


Рисунок 2 - Графическая модель расчета интегрального показателя научно-технического уровня производства корпораций

3. Показатели организации производства и управления (см. рис. 3):

3.1. Фондоотдача (выход продукции, получение доходов с 1 руб. среднегодовой стоимости основных производственных фондов), руб.

$$f_0 = \frac{N_0}{F_0}, \quad (9);$$

где N_0 – доходы от реализации и вне-реализационные доходы, тыс. руб.;

F_0 – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.

3.2. Выработка добавленной стоимости на одного работающего, тыс. руб./чел

$$П_{доб} = \frac{B_{доб}}{Ч_{раб}}, \quad (10);$$

где $B_{доб}$ добавленная стоимость в выручке от реализованной продукции, тыс. руб.

$Ч_{раб}$ – среднегодовая численность работающих, чел.

3.3. Удельный вес управленческих и коммерческих расходов в валовой прибыли, %.

$$d_{упр} = \frac{C_{упр.}}{P_{вал.}}, \quad (11);$$

где $C_{упр.}$ – управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.

$P_{вал.}$ – валовая прибыль, тыс. руб.

3.4. Коэффициент использования производственных мощностей, % ($k_{исп.}$ - см. формулу (5))

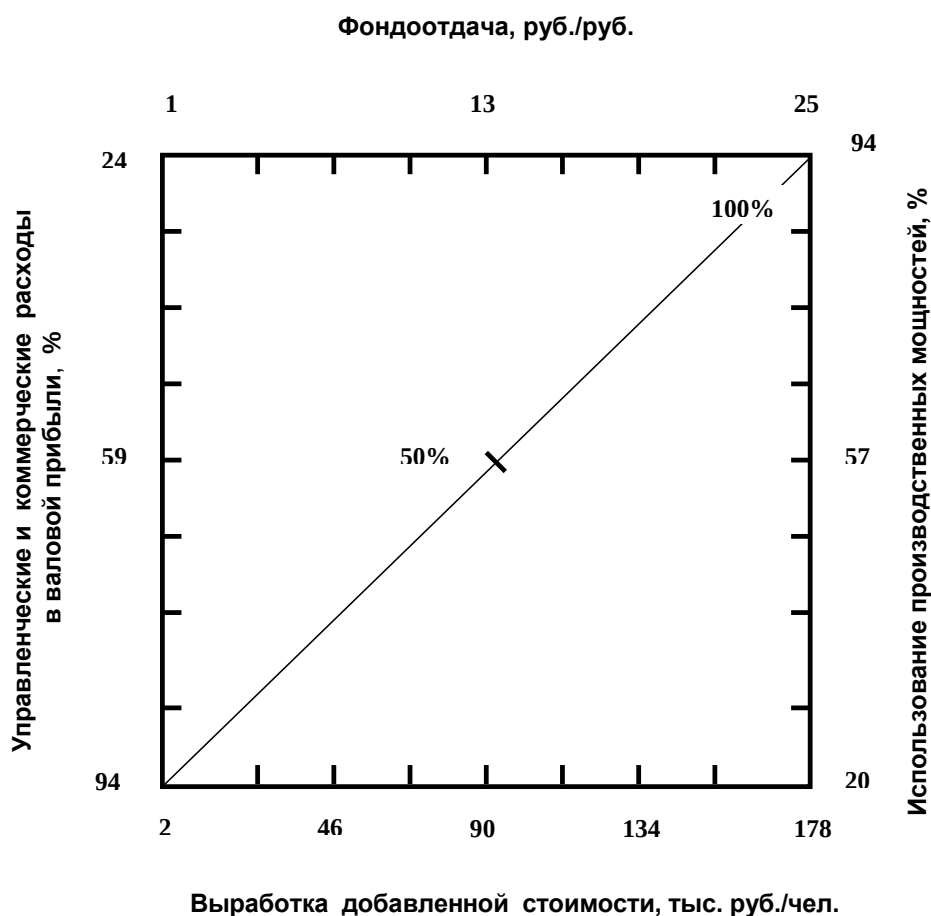


Рисунок 3 - Графическая модель расчета интегрального показателя организации производства и управления корпораций

Понятие «социально ответственные компании-поставщики» относительно новое для отечественных корпораций.

Методическими рекомендациями по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования в качестве критериев установлены: народнохозяйственная экономическая, коммерческая (финансовая) и бюджетная эффективности.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы соответствующего (федерального, регионального или местного) бюджета, так называемый бюджетный эффект.

Порядок определения бюджетной эффективности наиболее строго зафиксирован в Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на кон-

курсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации, утвержденном Правительством в 1997г.

Для условий отбора уже действующих предприятий не только в случаях участия в инвестиционных конкурсах, но и конкурсах на размещение государственного заказа, по нашему мнению, целесообразно использование следующих показатели народнохозяйственной и социальной значимости (4 группа показателей для расчета модели множественных факторов (рис.4):

4.1. Чистая прибыль в расчёте на одного работника, руб.

$$P_{\text{чист.}} = \frac{P_{\text{вал.}}}{Q_{\text{раб.}}}, \quad (12);$$

где $P_{вал.}$ — валовая прибыль, тыс. руб.

$Ч_{раб}$ — среднегодовая численность работников в организации, чел.

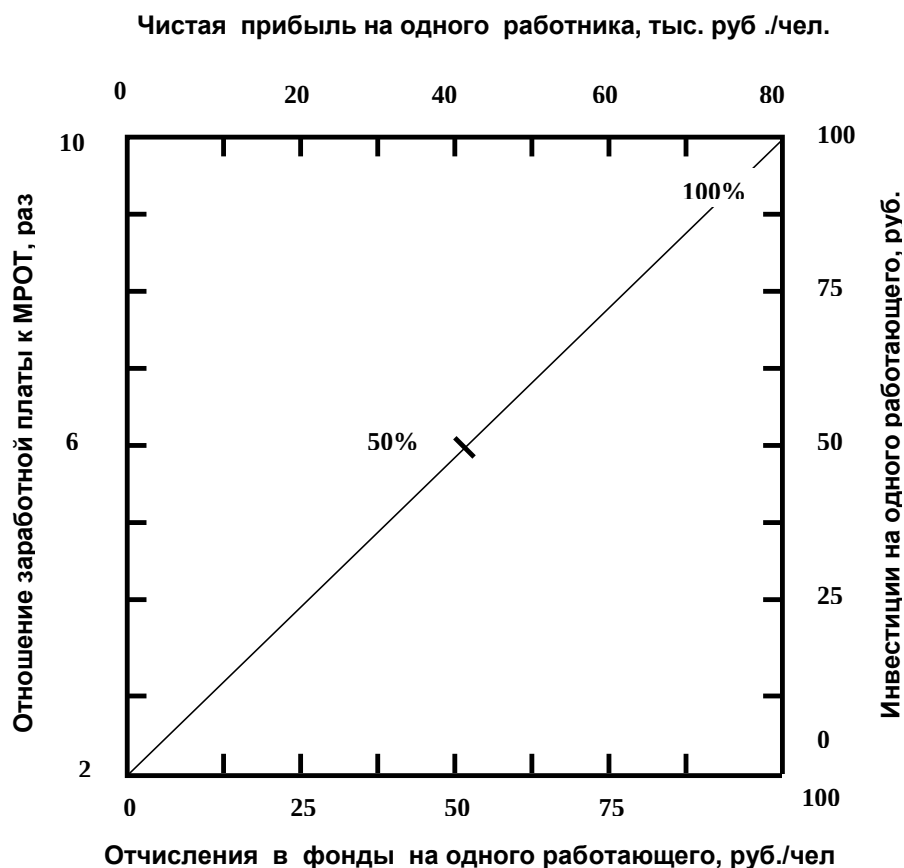


Рисунок 4 - Графическая модель расчета интегрального показателя народнохозяйственной и социальной значимости корпораций

4.2. Отношение среднемесячной заработной платы работников к размеру минимальной оплаты труда (отношение заработной платы к МРОТ на рис. 4), раз

$$d_{от.} = \frac{З_{средн.}}{ОТ_{мин.}}, \quad (13);$$

где $З_{средн.}$ — среднемесячная заработная плата работников, руб.

$ОТ_{мин.}$ — минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в РФ, руб.

4.3. Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды в расчёте на одного работающего (отчисления в фонды на одного работающего на рис. 4), руб./чел

$$d_{бюдж.} = \frac{О_{бюдж.}}{Ч_{раб.}}, \quad (14);$$

где $О_{бюдж.}$ — отчисления организации в бюджет и внебюджетные фонды, руб.

4.4. Инвестиции в производственный капитал на одного работающего, руб.

$$d_{кап.} = \frac{K}{Ч_{раб}}, \quad (15);$$

где K — капитальные вложения в основную капитал организации, руб.

Итоговая интегральная оценка экономической надежности, технологической компетентности и социальной ответственности корпораций участников рынка государственных учреждений осуществляется на основе графиков множественных факторов рис. 5. На рисунке приведен пример графического расчёта.

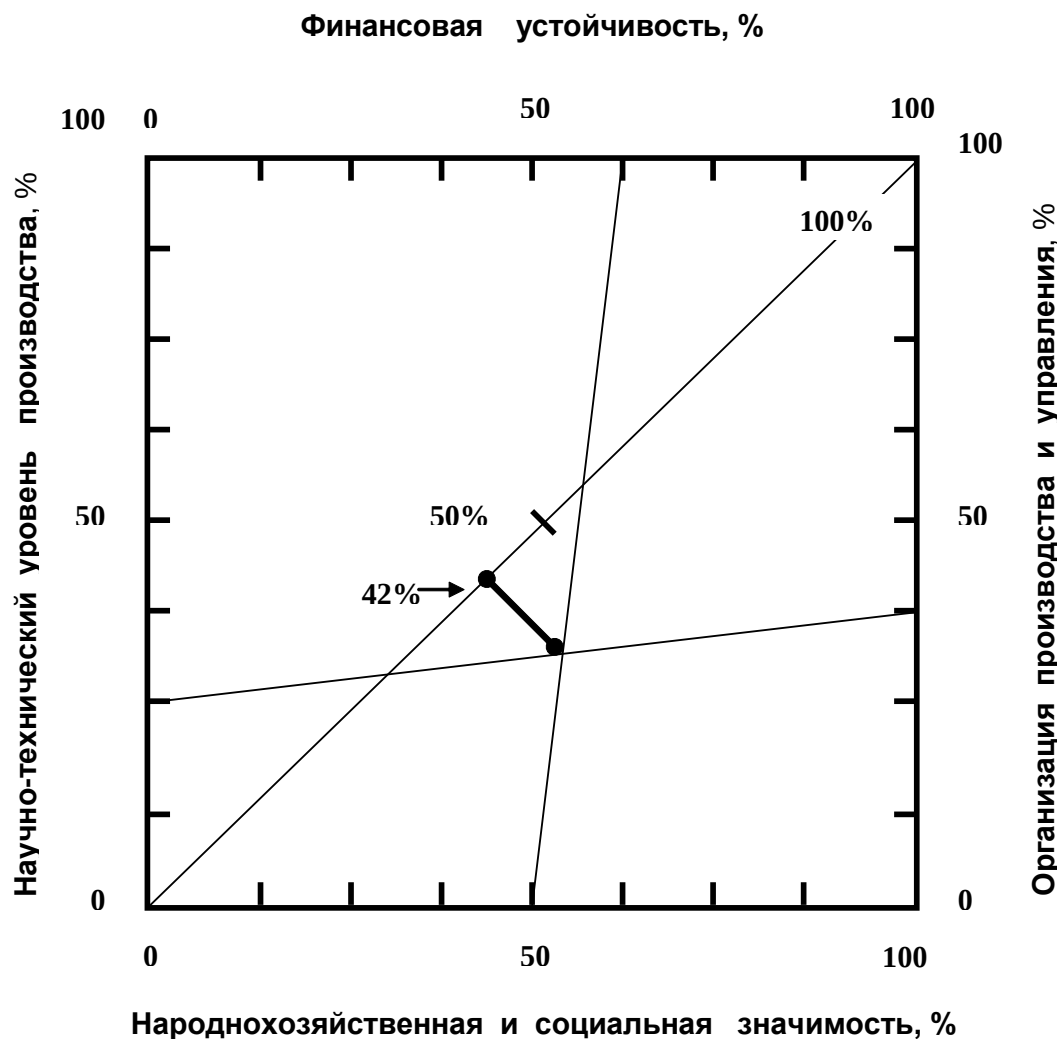


Рисунок 5 - Интегральная оценка экономической надежности, технологической компетентности и социальной ответственности участников рынка государственных учреждений

Список литературы

1. Аунапу, Э.Ф. Проблемы организации эволюционно-ориентированного антикризисного управления экономическими системами [Текст]: монография / Э.Ф. Аунапу. – Барнаул: Изд-во ААЭП, 2007. – 288 с.
2. Аунапу, Э.Ф. Некоторые вопросы разработки и реализации корпоративной структурной политики: монография / Э.Ф. Аунапу, Д.В. Батейкин. – Барнаул: Алтайский Дом печати, 2005. – 332 с.

3. Батейкин Д.М. Механизм усиления роли локальных рынков государственных и муниципальных заказов в социально-экономическом развитии муниципальных образований: автореф. ... канд. экон. наук / Батейкин Д.М. – Барнаул: [Б.и.], 2009. – 24 с.
4. Федорович, В.А.. США: государство и экономика / В.А Федорович, А.П. Патрон, В.П. Заварухин. – М.: Международные отношения, 2005. – 963с.