

обычаев имеется много особенностей – как в определении самого объекта налогообложения, так и условий и конкретных ставок платежей применительно к различным субъектам рынка земли и недвижимости. Характерной чертой как имущественного налогообложения, так и налоговых систем в целом, является их постоянное изменение. В Европе, в частности, оно выражено процессами интеграции и создания единого рынка.

Доля налогов на недвижимое имущество составляет в современной экономике небольшую часть общих доходов в консолидированных бюджетах, но традиционно относится к наиболее стабильным источникам, используемым для финансирования мероприятий на уровне местных органов власти. В США доля поимущественных налогов составляет примерно 1% общих доходов штатов и 28% общих доходов местных бюджетов. Это составляет почти $\frac{3}{4}$ всех налоговых поступлений на муниципальном уровне. Значение поимущественного налога для органов местной власти не исчерпывается только его ролью источника поступлений в бюджет. Большинство ценных бумаг, выпускаемых местными органами власти для финансирования капиталовложений, обеспечивается в качестве залога в основном будущими поступлениями данного налога.

В подавляющем большинстве стран объектом налогообложения является стоимость всего объекта недвижимости, включающего и земельный участок, и его застроенную часть (улучшения). Так среди государств, в которых действует единый поимущественный налог можно назвать такие, как США, Канада, Великобритания, Япония. В ряде стран мира объектом налогообложения определен собственно земельный участок.

В наиболее развитом виде система, где в качестве налогооблагаемой базы для застроенных и незастроенных земельных участков выбрана стоимость неулучшенного (необработанного) земельного участка или стоимость земельного участка, подготовленного под застройку, включая стоимость таких улучшений, как внешнее подключение и благоустройство, почвозащитные мероприятия, используется в Австралии.

Необходимо привести аргументы противников земельного налога. Один из них состоит в том, что введение единого налога на земельный участок и его застройку будет способствовать снижению цен на землю. Механизм снижения таков: так как предложение земли фиксировано, землевладельцы после введения налога, изымающего всю ренту или ее часть, не смогут повысить цены на землю благодаря снижению ее количества на рынке. Уменьшившиеся доходы землевладельца будут учтены покупателем земли при переговорах и приведут к падению цен на землю (эффект

капитализации). Этот довод не вполне верен, так как если предложение земли не фиксировано, как это чаще всего бывает на практике, то при увеличении налога предложение земли сократится. Цены на нее вырастут и тем самым часть налога будет переложена на арендатора земли. Последнее опровергает еще один тезис сторонников единого налога – принципиальную невозможность переложения его на конечного пользователя.

Кроме нефиксированного предложения земли, существует еще ряд факторов, которые работают против эффекта капитализации. Во-первых, это предложение неверно для фирм, обладающих монополиями на своем рынке – они смогут, увеличив цены на свою продукцию, переложить увеличившуюся ношу на конечного потребителя. Похожая ситуация наблюдается при монополии на некоторые факторы производства. Фирма может переложить налоговую ношу на рабочих в форме понижения заработной платы. В реальности чаще всего и рынок продукции, и рынок факторов производства не являются рынками совершенной конкуренции, поэтому при введении земельного налога будут задействованы оба механизма. Во-вторых, еще одним фактором является то, что земля рассматривается инвесторами как актив с очень низкой степенью риска при диверсификации вложений и хеджировании рисков. Этот спрос будет повышать цену на землю, даже если будет введен специальный налог на землю. Действует и стимулирующий эффект.

Сторонники земельного налога утверждают, что его введение приведет к активизации проведения улучшений земли и недвижимости. Однако автор полагает, что вероятность того, что в результате проведения капиталовложений увеличится налог на объекты, вовсе не является основной причиной отказа от капиталовложений. Капиталовложения не привлечет территория, где отсутствует налог на недвижимость, но все иные рыночные факторы негативны. Единый налог на недвижимость же, в свою очередь, обладает стимулирующим эффектом – он заставляет более эффективно использовать собственность, перестраивать не приносящие доходы здания. Против введения налога на земельный участок говорит и то, что при наличии множества диспропорций в экономике (например, налогов), устранение одного искажения не обязательно приведет к увеличению общественного богатства, и, напротив, возможно ухудшение ситуации. И, наоборот, внесение дополнительного искажения не обязательно приведет к ухудшению.

Тем не менее, подчеркнем, что разделение единого налога на земельный участок с застройкой на налог на улучшения и собственно земельный участок оказалось очень эффективным для системы налогообложения в период перехода от плановой к рыночной экономике во многих

странах (Чехия, Словакия, Румыния, Эстония). Величина налога на земельный участок здесь зависела от двух факторов. Первый – это площадь земельного участка, второй – ставка налога, установленная центральным правительством или местными органами власти в зависимости от видов деятельности и типа административного образования, к которому относится данный земельный участок.

При выборе общих принципов налогообложения земли и связанной с ней недвижимостью, необходимо принимать во внимание геополитические интересы государства. Для России данные интересы должны быть связаны со следующими особенностями: сложные природно-климатические условия в большинстве регионов и наличие огромных малоосвоенных и малозаселенных территорий требуют повышенных затрат на освоение земельных участков и содержание зданий и сооружений; значительный разрыв между регионами по уровню их демографического, социального и экономического развития; сложная ситуация, связанная с изношенностью основных фондов в промышленности и социальной инфраструктуре, глубокими экологическими проблемами в большинстве промышленных регионов; исключительно сырьевая специализация в мировом разделении труда при слабом использовании значительного научного потенциала; отсутствие традиций и практики реализации законодательства в области земли и недвижимости создает дополнительные сложности в переходе на финансово-экономические методы управления в сфере землепользования.

Развитие алюминиевой промышленности в мире и в России

Гончарова Н.А.

*ГОУ ВПО Братский государственный университет
Братск, Россия*

Сегодня алюминий занял лидирующее положение среди конструкционных материалов и имеет хорошие перспективы в будущем. Преимущества алюминия перед другими конструкционными материалами: высокая коррозионная стойкость; легкость формования и обработки; способность к стопроцентной вторичной переработке (экономия энергии при этом составляет 95%); огнестойкость; высокая электропроводность; стойкость к низким температурам (при низких температурах он обладает даже более высокой прочностью, пластичностью и вязкостью).

Конструкции из алюминия требуют более низких затрат в течение срока службы и практически не требуют ремонта. Обладая хорошей гибкостью, алюминиевые конструкции эффективно несут нагрузки и значительно

снижают затраты на сооружение фундаментов и опор. Это позволяет в сжатые сроки производить модернизацию строительных сооружений.

Во всех видах транспорта присутствие алюминия обеспечивает повышение скорости и безопасности движения, экономию энергии. Применение алюминия в транспорте и упаковке, в быту, а также практически полная возможность его рециркуляции способствует улучшению экологии окружающей среды.

Безусловно, расширение потребления алюминия будет зависеть от глобальных мировых процессов развития экономики и покупательского спроса населения, в то же время его уникальные качества делают его конструкционным материалом в высоких технологиях, отсюда – металлом для будущих поколений.

Есть два направления в достижении успеха в производстве – это безусловно, качество и стоимость.

Снижение издержек при производстве алюминия благодаря «внедрению достижений науки и техники» позволяет реализовать продукцию по низким ценам и дает возможность расширить рынок.

Важным направлением развития Алюминиевого бизнеса является повышение потребительского качества продукции, когда речь идет о полуфабрикатах и изделиях из алюминия.

В настоящее время в мировой алюминиевой промышленности уже есть такие научно-исследовательские наработки, которые могут радикально изменить технологию производства алюминия и снизить издержки производства.

В России есть наработки радикального изменения гидродинамики ряда технологических процессов в глиноземном производстве, которые могут дать значительную экономию производственных издержек и инвестиционных затрат при строительстве новых заводов.

В мировой экономике идет процесс глобализации, вызванный жесткой конкуренцией на насыщенных региональных рынках, а также возможностью расширения рынков сбыта в других регионах мира.

Глобализация способствует снятию торговых барьеров, расширению рынка капиталов, расширению рамок ВТО.

Рынок алюминия, как и рынок других товаров, не застрахован от стихийных кризисных ситуаций в мировой экономике или политике, когда появляется дилемма: либо совместными усилиями найти механизмы, позволяющие нейтрализовать зарождение и развитие кризиса, либо всем участникам рынка понести губительные потери.

В связи с этим необходимо отметить, что опыт мировой алюминиевой промышленности показывает «неживучесть» даже крупных компаний, если они не интегрированы по всей

производственной вертикали и не имеют своего сырья.

Безусловно, нестабильность цен негативно влияет на спрос на алюминий, а также на расширение рынка.

Потребители часто говорят, что высокая цена на алюминий значительно снижает его потребление.

Но они правы лишь от части. Безусловно, в условиях конкуренции требуется постоянно стремиться к снижению себестоимости металла.

Общий вывод - алюминий дешевле по отношению к общей массе промышленных товаров, а прибыль от его производства падает.

В XXI веке в мировом производстве алюминия намечались следующие тенденции:

- дальнейшая интернационализация и укрупнение алюминиевого бизнеса, включение в него энергетических мощностей;

- расширение потребления алюминия в таких отраслях, как автомобильное и транспортное машиностроение, строительство, бытовая техника, товары быта;

- расширение рынка алюминия за счет кооперативных связей между производителем и потребителем этого металла в научно-исследовательской деятельности, разработке технологий, создании совместных производств.

В настоящее время происходят радикальные изменения в технологии алюминия и глинозема, что позволит существенно снизить издержки производства.

Проблема взаимоотношений алюминиевой промышленности как крупного потребителя электроэнергии с энергетическими структурами будет обостряться. Возникнет необходимость создания собственных источников энергообеспечения в рамках крупных компаний, что повлечет за собой укрупнение электролизных производств. Ориентир будет взят на создание гидроэнергетических и атомных станций.

Определяя место России в мировой алюминиевой промышленности сегодня и в будущем, можно отметить, что Россия сегодня является и останется в дальнейшем: крупным производителем алюминия; крупным экспортером алюминия; потенциально крупным потребителем этого металла, изделий и конструкций из него; потребителем новых технологий и новой техники (оборудования) в области производства алюминия и продукции из него; крупным потенциальным потребителем кредитных ресурсов для целей модернизации и развития производства; крупным потребителем алюминиевого сырья (импортного).

Россия имеет все предпосылки к тому, чтобы оставаться крупнейшим в мире экспортером алюминия, постепенно наращивая экспорт полуфабрикатов и изделий из алюминия.

Потенциально Россия является крупным потребителем алюминия. Дальнейшее развитие экономики страны будет сопровождаться ростом потребления первичного алюминия. Следует ожидать, что около 400-500 тыс. тонн первичного алюминия будет перерабатываться для экспорта полуфабрикатов и изделий.

Российская алюминиевая промышленность, естественно, вынуждена в ближайшее время ускорить модернизацию своих основных фондов.

В мировой практике в модернизацию и развитие вкладывается инвестиций на уровне 6-11% от объема выручки от продаж. Российские предприятия в последние годы вкладывали в модернизацию производства от 1 до 5 % средств, вырученных от продаж. Эти средства российские предприятия изыскивали из собственных ресурсов, кредиты банков практически не использовались.

Сегодня ожидаются радикальные перемены со стороны Правительства РФ в кредитной политике, что повлечет за собой рост инвестиций, в том числе иностранных.

Российская алюминиевая промышленность располагает определенным научно-техническим потенциалом, однако, ряд технологий в глиноземном и алюминиевом производствах следует импортировать.

Ежегодные объемы инвестиций, которые необходимы алюминиевой промышленности России, должны составлять 350-400 млн. долларов США (из них кредиты - 250-300 млн. долл.).

Положение российской алюминиевой промышленности на мировом рынке определяется ее следующими особенностями:

- сравнительно недорогая электроэнергия гидроэлектростанций, а также расположение электролизных производств вблизи крупных гидроэлектростанций. Около 85% производимого в РФ алюминия базируется на достаточно дешевой электроэнергии крупных ГЭС;

- «Экспорт алюминия - это экспорт электроэнергии в компактной упаковке» (цитата от западных аналитиков);

- наличие высококвалифицированных кадров, что очень важно для таких сложных технологических процессов, как глиноземное, алюминиевое и прокатное производства.

В то же время российская алюминиевая промышленность имеет и свои проблемы:

- незавершенность процесса интеграции по вертикально-технологическому принципу;

- значительный дефицит собственного сырья - 60 % глинозема импортируется с мирового рынка;

- низкий уровень использования вторичных ресурсов металла в производство

отечественных алюминиевых сплавов и изделий;

- слабый внутренний рынок;
- необходимость реструктуризации научно-исследовательской деятельности, обеспечивающей модернизацию и развитие производства алюминиевой промышленности;

- незавершенность становления рыночной экономики в России и ее законодательного обеспечения. Отсюда «правила игры» у российского алюминиевого бизнеса хуже, чем у его конкурентов;

- повышение уровня экологической безопасности.

Из этих проблем вытекают следующие приоритетные задачи:

1) Интеграция алюминиевого бизнеса в России: вертикальная интеграция алюминиевой промышленности России – новый качественный этап в ее развитии, начавшийся с создания комплексных алюминиевых компаний (ОАО «СУАЛ-Холдинг» и ОАО «Русский Алюминий»). Реализация этого этапа потребовала от акционеров, прежде всего, вложений крупных, накопленных на первом этапе, инвестиций.

2) Сырьевая база: сегодня только «СУАЛ-Траст» является компанией, самодостаточной в сырьевом отношении (от боксита до глинозема).

Поэтому проблема сырья для производства алюминия в России будет самой острой и не терпящей отлагательства ее решения.

Возможны следующие пути ее решения: создание совместных с глиноземными предприятиями СНГ (НГЗ и ПАЗ) структур; строительство новых глиноземных предприятий на базе отечественного сырья; также не исключена покупка (строительство) предприятий или их долей в странах дальнего зарубежья.

3) Необходимо поднять уровень использования вторичного алюминия в производстве сплавов и изделий из алюминия.

4) Расширение внутреннего рынка алюминия России должно идти не только в экстенсивном направлении, но и путем замещения других конструкционных материалов этим металлом, как это делается во всем мире.

За рубежом широко развита сеть дистрибьюторских фирм, которые располагают не только складскими помещениями и широкой номенклатурой алюминиевых товаров, но и производственными площадями для разделки этого товара и изготовления деталей и узлов для малого и среднего бизнеса. В России существующие посреднические фирмы, как правило, занимаются только перекупкой и доставкой металла, не имея необходимых складских и производственных мощностей.

Внутренний рынок в определенной мере стимулирует поставщиков алюминия, так как затраты на реализацию металла и изделий на внешнем рынке несколько выше, чем на

внутреннем.

Безусловно, государство должно в соответствии с нормами международной торговли защищать российский рынок алюминиевых изделий на стадии его подъема, но это не значит, что он должен быть наглухо закрыт от импорта алюминиевого товара.

Российские заводы по переработке алюминия имеют широкие возможности для производства широкой номенклатуры товара, однако далеко не все виды изделий, произведенных в России, соответствуют международным стандартам.

Совершенствование процесса выбора поставщика на металлургическом предприятии

Дремов В.В.

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»

Магнитогорск, Россия

Выбор поставщика составляет важную часть функции закупок и включает поиск источников снабжения и оценку возможности своевременной поставки. Функция анализа и выбора поставщика на сегодняшний день является самой субъективной, т.к. большую роль играет человеческий фактор. Для повышения степени доверия к данной процедуре внутри предприятия и оптимального соотношения цены и качества МТР процесс выбора поставщика должен отвечать следующим требованиям:

1) Процедуры выбора поставщика для различной номенклатуры должны быть четко определены, при этом процедуры выбора поставщика должны быть прозрачны и обеспечивать оптимальное соотношение затрат на организацию процедур выбора поставщика и потенциальной экономии бюджета закупок;

2) Организация работы по подготовке процедур выбора поставщика должна обеспечивать возможность получения всесторонней оценки полученных предложений:

- четкая и профессиональная техническая спецификация продукции, формулировка условий договора;

- полнота перечня потенциальных поставщиков для проведения тендера или составления конкурентной карты.

3) Объективность выбора поставщика для заключения договора:

- прозрачность применяемых оценок для альтернативных предложений при выборе поставщика;

- независимость и объективность условий для всех участников процедур выбора поставщика.