

ственно на региональном (муниципальном) уровнях. Поэтому требуется принятие мер по формированию более эффективных форм поддержки малого бизнеса для улучшения делового предпринимательского климата.

Основным инструментом реализации политики органов власти края в отношении малого предпринимательства на ближайший период являются «Основные направления развития и поддержки малого предпринимательства в Хабаровском крае на 2007-2009 годы». В 2009 году главной задачей администрации города Комсомольска-на-Амуре становится разработка городской программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства на 2010-2012 годы»

В контексте влияния государственной экономической политики на развитие частного предпринимательства в целом, можно выделить общие и специальные цели хозяйственно-политической деятельности государства в данной области. К общим целям относятся:

- поддержание и развитие конкурентных задач в экономике;
- выравнивание шансов для успешного предпринимательского старта;
- содействие решению проблемы занятости;
- поддержка инноваций;
- создание благоприятных общих условий для экономической деятельности малых предприятий.

Среднесрочный план по улучшению условий для развития малого предпринимательства может быть осуществлен только при том условии, что ему будет дан скорый и энергичный старт.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТЕКЛОТАРЫ

Варфоломеева А.С., Коноплева Г.И.

Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: mopp@knastu.ru

Актуальность выбранной тематики состоит в том, что проблема переработки стеклобоя становится одной из острых в г. Комсомольске-на-Амуре.

Этому есть ряд объяснений:

Во-первых стеклобой очень сложно утилизировать (он разрушается десятки лет, как и металл), что в значительной мере наносит ущерб экологии.

Во-вторых: требуются огромные энергозатраты на производство стеклянной продукции.

В общем объеме твердых бытовых отходов доля стеклобоя по некоторым оценкам достигает до 20%. Известно, что по данным МГУП (Московский государственный университет природообустройства) «Промотходы», скапливаются около 160 000 тонн стеклобоя в год. В стеклобое содержатся щелочные оксиды, Al_2O_3 , CaO и кремнезём, поэтому приоритетным направлением применения стеклобоя будет получение вяжущих безавтоклавного и автоклавного твердения, получаемых с применением боя искусственных щелочных стекол. На сегодняшний день наиболее перспективное направление- это производство пеностекла (высокопористого теплоизоляционный материала). Данный материал образуется путем спекания газообразователя и тонкоизмельченного стекла. Для его производства сырьем может служить стекломасса, полученная из соды, известняка, сульфата натрия и кварцевого песка, и стеклобой. На российском рынке себестоимость стеклобоя низкая,

приблизительно 18% , от стоимости стеклянной бутылки это значительно удешевляет его производство. Область применения стеклобоя широка- это атомная промышленность, гражданское и промышленное строительство. На сегодняшний день мировым лидером по производству пеностекла является корпорация Pittsburg Corning (США) Китай (Lanzhou Pengfei Heat Preservation Co, Ltd.), Белоруссия (ОАО « Гомель-стекло»). В России это ООО « Экспресс- Стройиндустрия», Penostek, ЗАО «Пеноситал». Маркетинговые исследования на территории Дальнего Востока, выявили, что данное направление считается наиболее перспективным.

В табл. 1 представлены цены по стоимости закупки вторичного сырья и стекла.

Таблица 1

Предприятия	Цены в(т)
1) Стеклобой, вторичная бутылка, битое стекло г. Челябинск	от 1000руб/т до 2000руб/т
2) Компания «Экосортировка» г. Химки стеклобой зеленый тарный	1000руб/т.
коричневый тарный	1400руб/т.
белый тарный	1400руб/т.
В виде смешанного стекла	1200руб/т.
3) Компания «Сталкер» г. Комсомольск- на-Амуре. Стекло	300руб/т.
4) В Австралии Стекло	42.90 руб./т.

Как видно из табл. 1, средняя цена колеблется от 300 до 1400 рублей.

Основные поставщики и потребители представлены в табл. 2.

Таблица 2

Поставщики и потребители данного сырья

Поставщики	Потребители
Население г. Комсомольска-на-Амуре	г. Челябинск, компания «Уралстек»
Население комсомольского района	г. Химки, компания «Эко-сортировка»
Население Амурск, солнечный	г. Гомель ОАО « Гомель-стекло»
Предприятие всех форм собственности	С выходом на международный рынок Китайский завод (Lanzhou Pengfei Heat Preservation Co, Ltd.)

Для переработки стекла необходимо следующее оборудование: дробилка DTS 42 производство (Чехия). Технические характеристики представлены в табл. 3.

Таблица 3

Технические данные дробилки

Производительность	200 кг/час
Размеры	650 x 800 x 1500 мм
Номинальная мощность	3 кВт
Напряжение питания	380 V, 50/60 гц, (или 230 V, 50/60 гц)
Масса	90 кг
Толщина стеклянных изделий	от 3 до 20 мм
Максимальные размеры стекла	500 мм
Размер материала на выходе	приблизительно 5 мм
Шумоизоляция	76 dB

Технология переработки предусматривает применение двух транспортеров стоимостью 34 тыс. руб. каждый и мощностью 0,75 Вт. Стоимость транспортеров 68 тыс.руб. Затраты на электроэнергию 420 руб. в месяц.

Таблица 4

Затраты на оборудование

Оборудование	Стоимость	Стоимость электроэнергии в месяц
Цена приобретения оборудования	290 тыс.руб.	16 800 руб.
Транспортеры	68 тыс.руб.	420 руб.
Итого	358,00	17220 руб.

Таблица 5

Срок окупаемости проекта

Закупка сырья для 100% загрузки оборудования по цене 400 руб.	153600 руб.
Затраты на оборудования	35800 руб.
Затраты на электро энергию.	206640 руб.
Затраты на зарплату и налоги	1230114 руб./год.
Прочие затраты	186645 руб./год
Итого	2134999 руб.
При рентабельности проекта от 30 до 40% себестоимость продукции составит.	2487799 руб./год
Срок окупаемости проекта составит	1,165245979

Один год два месяца.

В случаи краевой и государственной поддержки срок окупаемости проекта может быть уменьшена от 6 до 8 месяцев.

Минимальная партия колеблется от 1 тонны до 4 тонн.

Затраты связанные с организацией пунктов приемов составит от 50 до 70 000 рублей.

ИССЛЕДОВАНИЕ НА БАЗЕ PROGNOZ

PLATFORM ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АЛКОГОЛЬНЫМИ НАПИТКАМИ И ПИВОМ ЗА ГОД

Васильченко А. А., Невежин В.П.

Финансовый университет при правительстве РФ, Москва, e-mail: alexandra.vasilchenko@yandex.ru

Целью работы было:

1) составить спецификацию модели «Оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год» с применением Prognoz Platform.

2) рассчитать основные статистические показатели, оценить их значение для параметров модели.

3) проанализировать оборот розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год в динамике, рассчитать оптимистический, нейтральный и пессимистический сценарий оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год в 2013, 2014, 2015 и 2016 годах.

4) продемонстрировать возможности Prognoz Platform.

Последние годы со стороны государства много внимания уделяется проблеме связанной с ростом потребления населением алкогольной продукции и пива.

Одним из шагов по регулированию алкогольного рынка со стороны государства являлось принятие 21 июля 2005 года Федерального закона № 102-ФЗ. Законом определены меры, принимаемые органами государственной власти по снижению потребления алкоголя и ослаблению последствий пьянства и алкоголизма.

Во исполнение 26 статьи Закона принято постановление Правительства Российской Федерации от

30 декабря 2005 года № 845. В постановлении определена обязанность всех юридических лиц, осуществляющих розничную продажу алкогольных напитков, ежегодно предоставлять в территориальные органы государственной статистики сведения о количестве проданного алкоголя по форме № 1-учет «Учет объема розничной продажи алкогольной продукции».

Данный факт благотворно влияет на возможность эконометрического анализа оборота розничной торговли алкогольной продукции и пива за год, т.к. дает больший материал для выявления объясняющих переменных.

На оборот продаж алкогольной продукции и пива существенно влияет не только уровень доходов населения, но и цена тех продуктов, которые занимают наибольшую долю в структуре продаж. Поэтому для начала выявим, какая же алкогольная продукция пользуется наибольшим спросом у россиян.

В середине девяностых существенно изменилась структура продажи алкогольных напитков в пересчете на чистый алкоголь: второе место по объему продаж вместо вина заняло пиво (рис. 1, 2). По объемам производства и продаж, в денежном выражении, пиво на первом месте (рис. 3). Но безусловным лидером были и остаются водка и ликероводочные изделия.

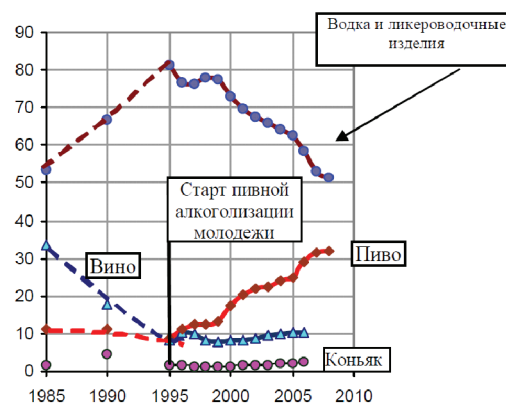


Рис. 1. Доля алкогольных напитков и пива в общем объеме продаж алкогольной продукции, проценты. В пересчете на 100% спирт

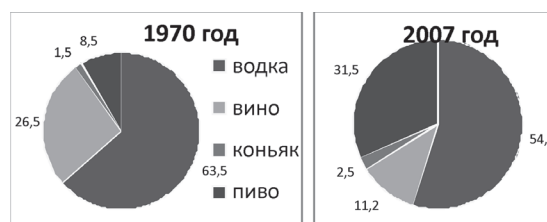


Рис. 2. Структура продажи (%) алкогольных напитков и пива в России. В пересчете на спирт

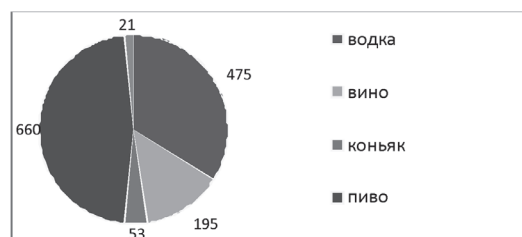


Рис. 3. Объемы продажи алкогольных напитков и пива в РФ в денежном выражении, 2007 г., млрд. руб.: 1 – водка и ликероводочные изделия; 2 – вино; 3 – коньяк; 4 – пиво; 5 – винные и плодовые напитки

На основе приведенной статистики составим схему данных в Prognoz Platform.