



Экономические исследования и разработки

Научно-исследовательский журнал
№4 - 2016

г.Нижний Новгород

ISSN 2542-0208

www.edrj.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 4/2016

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2016

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №4 - 2016. - 191 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях представлена в систему Российского индекса научного цитирования – РИНЦ по договору № 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33

ББК 65

ISSN 2542-0208

Редакционная коллегия:

Главный редактор – Краснова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета.(mail@nkrasnova.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университет им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБО ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФБГОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2016

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	7
Калитин Б.С., Кузьмич М.С. Метод вычисления ценовой эластичности спроса	7
Хухрин А.С. Развитие аграрных кластеров в режиме с обострением: гипотеза	18
Штельцер М.С. Концепция опережающего развития: предпосылки и препятствия	26
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	35
Еремина О.И., Золина Е.Н. Анализ современного состояния банковского кредитования населения	35
Шарипова Л.Р., Курносова К.А., Уланова Н.К. Оценка зависимости чистой прибыли коммерческих банков от затрат на маркетинговые мероприятия	41
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ	51
Королев О.Л., Скоринко А.С. Инвестиционный потенциал Республики Крым	51
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	55
Макейкина С.М., Красникова А.В. Механизм формирования программных и непрограммных расходов бюджетов муниципальных образований	55
Макейкина С.М., Дербенева Е.В. Проблемы функционирования региональных бюджетов (на примере Республики Мордовия)	59
Олатало О.А., Щусь А.В. Государственная поддержка малого бизнеса в России и тенденции развития малых предприятий строительной отрасли в Южном Федеральном округе	67
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	75
Белолипецкая Д.Н., Чеховская И.А. Формы финансирования малого предпринимательства	75
Чухнова Е.В., Кернякович П.С. Состояние предпринимательства в Российской Федерации. Почему закрывается малый бизнес?	82
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	92
Алдатова А.И. Сравнительный анализ продуктов рейтинговых агентств в применении к оценке деятельности строительных компаний России	92
Зубарева В.И., Демидова О.Ю., Максимов А.А. Анализ факторов, влияющих на стоимость грузовых автомобилей	99
Рощина Ю.В. Эколо-ориентированное земледелие как элемент устойчивого развития аграрного природопользования	104
Ткаченко М.А., Попкова Е.Г. Тенденции и предпосылки структурных трансформаций на российском нефтехимическом рынке	112
Трубчанин В.В. Механизм диверсификации производства на промышленных предприятиях	122
Чувасова А.А. Оценка корректности применяемой методики формирования себестоимости на отечественные нефтепродукты	135
УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ	142
Гурнович Т.Г., Ладыгина Е.И. Анализ и оценка финансового состояния предприятия	142
Севостьянова Е.С. Особенности учета затрат в строительстве	145
Севостьянова Е.С., Бояркина Е.В. Новейшие системы управленческого учета и контроля затрат	150
ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ	158
Чувасова А.А. Как оценить эффективность работы образовательного учреждения с экономической точки зрения?	158
УПРАВЛЕНИЕ И МЕНЕДЖМЕНТ	163
Водзинская Э.В. Оценка стоимости компаний российского рынка разработки программного обеспечения методами DCF и EVA	163

Доржиева Ю.А. Формирование стратегии и программы работ по выходу из кризиса	169
Захарова С.Г., Яшин С.Н. Роль населения с высоким уровнем управленческого потенциала в повышении качества жизни населения территории	174
Ярошевич Н.Ю., Кузнецов С.В. Использование нейронных сетей для динамического ценообразования	182

Экономическая теория

УДК 330.45

Калитин Б.С., Кузьмич М.С. Метод вычисления ценовой эластичности спроса

The method of calculating the price elasticity of demand

Калитин Б.С., Кузьмич М.С.

Белорусский государственный университет

Kalitin B.S., Kuzmich M.S.

Belarusian State University

Аннотация: В статье продолжается исследование работ [1-6], где использована формула равновесия, основанная на функциональном представлении экономических сил спроса и предложения рынка и идеи равенства таких сил. Поскольку такая формула содержит, в частности, абсолютное значение коэффициента эластичности спроса по цене ed , то из нее получаем формулу для ed . На основании полученной таким образом формулы выясняются свойства коэффициента ed в зависимости от рыночного равновесия ro , абсолютной величины коэффициента ценовой эластичности предложения es и граничных значений p^*, p^{**} интервала допустимых цен. Изучается диапазон изменения эластичности спроса по цене как функции ценовой эластичности предложения, равновесной цены на рынке и затрат покупателя и продавца. Представленное выражение для ed дополняет потенциальные возможности вычисления эластичности спроса по цене при других заданных параметрах модели равновесия. Выявленные закономерности дают возможность математически обосновать соответствующие феномены рынка.

Abstract: The article continues research projects [1-6], where we have used the formula of balance, based on the functional representation of the economic forces of market supply and demand, and the idea of the equality of forces. Because this formula contains, in particular, of absolutely coefficient value for the price elasticity of demand ed , some of it we get the formula for ed . Based on the thus obtained formula the properties of the coefficient depending on market equilibrium, the absolute value of the

coefficient of price elasticity of supply and limit values of permissible range of prices developed. We study a range of changes in price elasticity of demand as a function of price elasticity of supply, the equilibrium market price and the buyer's and seller's cost. The present expression for the price elasticity of demand complements the potential calculating the price elasticity of demand for other specified parameters of the equilibrium model. The revealed regularities allow mathematically prove relevant market phenomena.

Ключевые слова: рынок, ценовая эластичность спроса, ценовая эластичность предложения, равновесная цена, экономическое равновесие

Keywords: market, the price elasticity of demand, the price elasticity of supply, the equilibrium price, the economic balance

1. ВВЕДЕНИЕ

Ценовая эластичность непосредственно характеризует чувствительность спроса к цене; знание ее величины помогает рассчитать уровень спроса для различных цен. Однако на практике определить и рассчитать эластичность конкретного товара представляется трудной задачей ввиду отсутствия данных или неточности информации. Один из методов определения ценовой эластичности заключается в построении экономико-математических моделей. Моделирование поведения потребителей на рынке, установление формульных зависимостей и взаимосвязей многих психологических и социальных факторов представляет достаточно трудную задачу, но в случае ее успешного решения, как правило, дает ощущимые результаты.

В модели экономического равновесия [4] представлены экономические силы спроса и предложения. Эти формулы соответственно имеют вид:

$$F_d(p^{**}, p) = -k \frac{e_d p^{**} p}{p^{**} - p}, \quad 0 < p < p^{**}, \quad k > 0, \quad (1)$$

$$F_s(p^*, p) = k \frac{e_s p^* p}{p - p^*}, \quad p > p^*, \quad k > 0. \quad (2)$$

Здесь использованы следующие обозначения:

e_d — абсолютная величина коэффициента эластичности спроса по цене;

e_s — абсолютная величина коэффициента эластичности предложения по цене;

k — коэффициент пропорциональности, зависящий от специфики реализуемого товара или услуги на рынке;

p — текущая цена единицы товара;

p^0 — равновесная цена товара;

p^* — нижнее пороговое значение цены товара, связанное с осуществленными затратами со стороны продавца;

p^{**} — верхнее потолочное значение цены товара, выше которого покупатели отказываются приобретать предлагаемый товар;

$P = p^{**} - p^*$ — длина интервала допустимых цен $p^* < p < p^{**}$. В цитируемой работе [4] равновесие рынка находится из равенства абсолютных величин рыночных сил (1) и (2). Поэтому приходим к следующему уравнению равновесной цены :

$$\frac{e_d p^{**} p}{p^{**} - p} = \frac{e_s p^* p}{p - p^*} \quad (3)$$

при условии, что

$$p^* < p < p^{**}. \quad (4)$$

Формула эластичности спроса. Решая уравнение (3), находим выражение для параметра ценовой эластичности спроса в виде

$$e_d = \frac{e_s p^* (p^{**} - p^0)}{p^{**} (p^0 - p^*)}, \quad (5)$$

определенное соотношением (4), то есть равновесие принадлежит интервалу допустимых цен рынка. Поставим цель исследовать поочередно свойства функции (5).

2. ЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ОТ ПАРАМЕТРА

Свойства функции $e_d(e_s)$. Из формулы (5) видно, что эластичность спроса по цене e_d является линейной возрастающей функцией эластичности предложения по цене e_s . Кроме того, имеем предельное равенство:

$$\lim_{e_s \rightarrow +0} e_d(e_s) = 0. \quad (6)$$

На основании отмеченных свойств функции $e_d = e_d(e_s)$, определяемой формулой (5) и (6), схема ее графика изображена на рис. 1. Здесь линия графика представляет некоторую часть прямой, определяемую экономическими условиями модели.

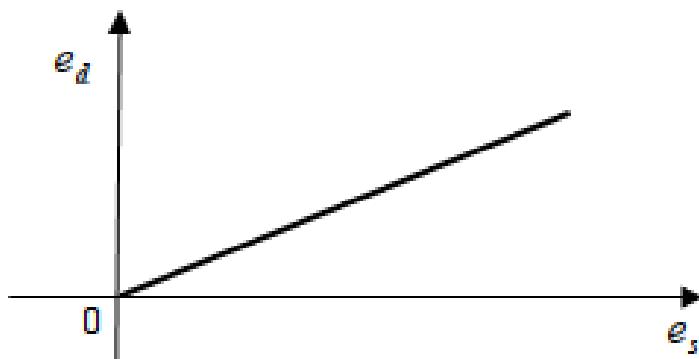


Рис. 1. Зависимость эластичности спроса по цене e_d от параметра e_s

Эластичность функции e_d по параметру e_s . Для исследования эластичности положим $x=e_s$. Тогда из равенства (5) получим функцию

$$e_d(x) = \frac{xp^*(p^{**} - p^*)}{p^{**}(p^* - p)}, \quad x > 0. \quad (7)$$

Воспользуемся общепринятым в экономике способом вычисления эластичности $E(e_d(x))$ для непрерывно дифференцируемой функции $e_d(x)$. Она определяется формулой:

$$E(e_d(x)) = \frac{x}{e_d(x)} \frac{de_d(x)}{dx} = 1, \quad x \geq 0.$$

Таким образом, $E(e_d(x))=1$, или имеет место *единичная эластичность*. Это

означает, что рассматриваемый параметр растет теми же темпами, что и воздействующий на него фактор e_s .

3. ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ГРАНИЦ ИНТЕРВАЛА ДОПУСТИМЫХ ЦЕН

Преобразуем формулу (5), записав ее в виде функций $e_d(p^*)$ и $e_d(p^{**})$ зависимостей соответственно от параметров нижней пороговой границы p^* и верхней потолочной границы p^{**} интервала допустимых цен. Тогда получим следующие выражения:

$$e_d(p^*) = \frac{e_s(p^{**} - p^0)}{p^{**}(p^0/p^* - 1)}, \quad e_d(p^{**}) = \frac{e_s p^* (1 - p^0/p^{**})}{p^0 - p^*}, \quad (8)$$

Из формул (8) видим, что эластичность спроса по цене e_d является возрастающей функцией параметров p^* и p^{**} , причем первая из функций определена для значений p^* из интервала $0 < p^* < p^{**}$, а вторая — для значений p^{**} , подчиненных неравенству $p^{**} > p^*$. Справедливы следующие предельные условия:

$$\lim_{p^* \rightarrow +0} e_d(p^*) = 0, \quad \lim_{p^* \rightarrow p^{**}-0} e_d(p^*) = -e_s;$$

$$\lim_{p^{**} \rightarrow p^*+0} e_d(p^{**}) = -e_s, \quad \lim_{p^{**} \rightarrow +\infty} e_d(p^{**}) = \frac{e_s p^*}{p^0 - p^*}.$$

Кроме того, нетрудно проверить, что вторая производная функции $e_d(p^*)$ положительна при

$p^* < p^0 < p^{**}$, $p^* > 0$ и $p^{**} > 0$. Следовательно, функция является выпуклой. Вторая производная другой функции $e_d(p^{**})$ отрицательна при $p^{**} > 0$ и $p^{**} > 0$, что значит, что данная функция является вогнутой. Пользуясь формулами (8), можно изобразить схемы графиков двух функций $e_d = e_d(p^*)$ и $e_d = e_d(p^{**})$ (рис. 2).

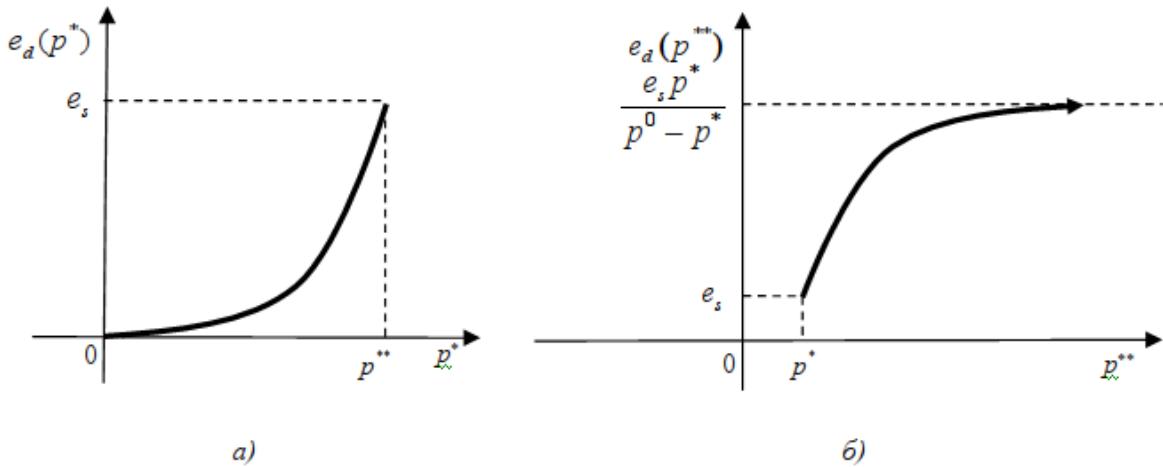


Рис. 2. Зависимость эластичности спроса по цене e_d : а) от величины p^* ; б) от величины p^{**}

Эластичность функции e_d по параметрам p^* и p^{} .** Исследуем эластичность функции e_d относительно каждой из границ интервала допустимых цен. Положим $x = p^*$, тогда для первого из равенств (8) получим функцию

$$e_d(x) = \frac{e_s(p^{**} - p^0)}{p^{**}(p^0/x - 1)}, \quad 0 < x < p^0.$$

Вычисляя эластичность функции $e_d(x)$ в зависимости от x , после необходимых преобразований получим:

$$E(e_d(x)) = \frac{p^0}{p^0 - x} > 1.$$

Положим теперь $y = p^{**}$, тогда для второго из равенств (8) получим функцию

$$e_d(y) = \frac{e_s p^* (1 - p^0/y)}{p^0 - p^*}, \quad y > p^0.$$

Здесь эластичность $E(e_d(y))$ функции по отношению к y представляется следующим выражением:

$$E(e_d(y)) = \frac{p^0}{y - p^0} > 0.$$

Простые рассуждения приводят к следующим выводам:

$$E(e_d(y)) = \frac{p^0}{y - p^0} < 1 \Leftrightarrow p^0 < y - p^0 \Rightarrow y > 2p^0;$$

$$E(e_d(y)) = \frac{p^0}{y - p^0} > 1 \Leftrightarrow p^0 > y - p^0 \Rightarrow p^0 < y < 2p^0;$$

$$E(e_d(y)) = \frac{p^0}{y - p^0} = 1 \Leftrightarrow p^0 = y - p^0 \Rightarrow y = 2p^0.$$

Схемы графиков функций эластичностей $E(e_d(p^*))$ и $E(e_d(p^{**}))$ представлены на рис. 3.

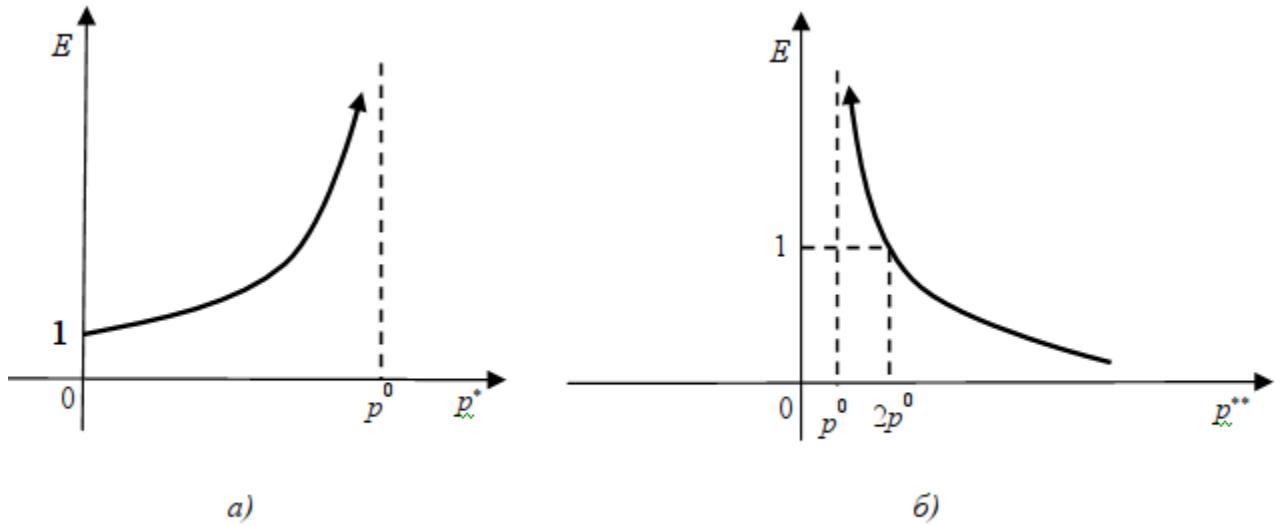


Рис. 3. Схемы графиков функций эластичности: а) для $E = E(e_d(p^*))$; б) для $E = E(e_d(p^{**}))$

Таким образом, функция e_d эластична по нижней границе интервала допустимых цен p^* и имеет различную эластичность в зависимости от значения равновесной цены p^0 по верхней границе интервала допустимых цен p^{**} .

4. ЗАВИСИМОСТЬ ОТ РАВНОВЕСНОЙ ЦЕНЫ

Преобразуем формулу (5), записав ее в виде функции $e_d(p^0)$ зависимости от параметра равновесной цены рынка. Тогда получим следующее выражение:

$$e_d(p^0) = \frac{e_s p^*(p^{**} - p^0)}{p^{**}(p^0 - p^*)} = \frac{e_s p^*}{p^{**}} \left(-1 + \frac{P}{p^0 - p^*} \right). \quad (9)$$

Из формулы (9) видим, что эластичность спроса по цене e_d является

убывающей функцией параметра p^0 , причем функция определена для значений p^0 из интервала $p^* < p^0 < p^{**}$. Справедливы следующие условия:

$$\lim_{p^0 \rightarrow p^*} e_d(p^0) = +\infty, \quad \lim_{p^0 \rightarrow p^{**}} e_d(p^0) = 0.$$

Кроме того, вторая производная функции $e_d(p^0)$ положительна при $p^0 > 0$. Следовательно, функция является выпуклой. Пользуясь формулой (9), можно изобразить схему графика функции $e_d = e_d(p^0)$ (рис. 4).

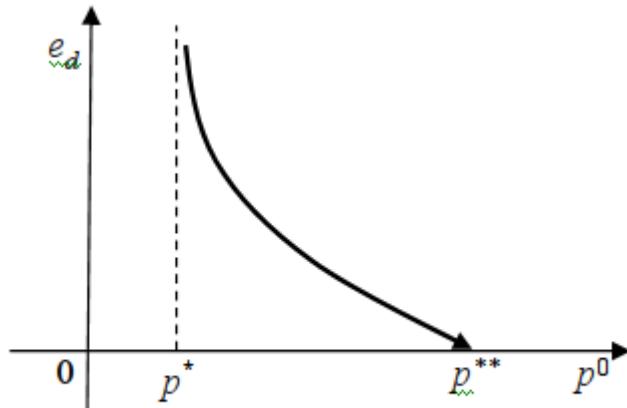


Рис. 4. Зависимость эластичности e_d от равновесия p^0

Эластичность по параметру равновесия. Согласно формуле (5) имеем функцию

$$e_d(p^0) = \frac{e_d p^*}{p^{**}} \frac{p^{**} - p^0}{p^0 - p^*}, \quad p^* < p^0 < p^{**}. \quad (10)$$

Она дробно-линейная, ее функция эластичности вычисляется по приведенной формуле. В результате

$$E(e_d(p^0)) = -\frac{p^0(p^{**} - p^*)}{(p^{**} - p^0)(p^0 - p^*)}, \quad p^* < p^0 < p^{**}.$$

получим:

Вычислим производную функции $E(e_d(x))$, где $x = p^0$. Имеем:

$$\frac{dE(e_d(x))}{dx} = -(p^{**} - p^*) \frac{d}{dx} \left(\frac{x}{(p^{**} - x)(x - p^*)} \right).$$

Вычисляем выражение

$$\begin{aligned} \frac{d}{dx} \left(\frac{x}{(p^{**}-x)(x-p^*)} \right) &= \frac{(p^{**}-x)(x-p^*) - x(-x+p^*+p^{**}-x)}{(p^{**}-x)^2(x-p^*)^2} = \\ &= \frac{(p^{**}-x)(x-p^*) - x(-2x+p^*+p^{**})}{(p^{**}-x)^2(x-p^*)^2} = \frac{x^2 + x(p^*+p^{**}-p^*-p^{**}) - p^{**}p^*}{(p^{**}-x)^2(x-p^*)^2}. \end{aligned}$$

Следовательно, возвращаясь к исходному обозначению $x = p^0$, получаем:

$$\frac{dE(e_d(p^0))}{dp^0} = -(p^{**}-p^*) \frac{(p^0)^2 - p^{**}p^*}{(p^{**}-p^0)^2(p^0-p^*)^2}. \quad (11)$$

Анализируя формулу (11), приходим к выводу, что функция имеет глобальный максимум на интервале своего определения в точке

$$p^0 = p_+^0 = \sqrt{p^{**}p^*}.$$

В этой точке $E(e_d(p_+^0))$ принимает значение, равное

$$E(e_d(p_+^0)) = -\frac{\sqrt{p^{**}p^*}(p^{**}-p^*)}{(p^{**}-\sqrt{p^{**}p^*})(\sqrt{p^{**}p^*}-p^*)} = -\frac{(p^{**}-p^*)}{(\sqrt{p^{**}}-\sqrt{p^*})(\sqrt{p^{**}}-\sqrt{p^*})}.$$

После упрощения получим:

$$E(e_d(\hat{x})) = -\frac{\sqrt{p^{**}} + \sqrt{p^*}}{\sqrt{p^{**}} - \sqrt{p^*}} < -1. \quad (12)$$

Кроме того, имеют место предельные равенства:

$$\lim_{p^0 \rightarrow p^*+0} E(e_d(p^0)) = \lim_{p^0 \rightarrow p^{**}-0} E(e_d(p^0)) = -\infty. \quad (13)$$

В соответствии со свойствами (12) и (13) схема графика функции (11) представлена на рис. 5.

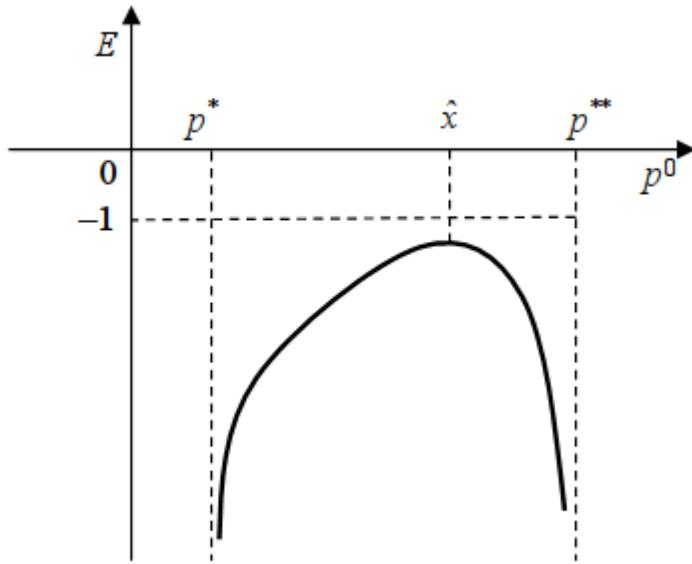


Рис. 5. Схема графика функции эластичности $E = E(e_d(p^0))$

Неравенство (12) и равенства (13) показывают, что величина e_d эластична по параметру равновесия p^0 .

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономико-математическая модель эластичности спроса по цене e_d построена на основании формулы экономического равновесия, разработанного авторами. Анализ модели взаимодействия экономических сил спроса и предложения с целью установления формулы ценовой эластичности спроса осуществляется на заранее заданном интервале $p^* < p < p^{**}$ допустимых цен рынка. Выражение для e_d представлено в виде функциональной зависимости от рыночного равновесия p^0 , ценовой эластичности предложения e_s и граничных значений p^* , p^{**} интервала допустимых цен. Формула (5) позволяет выяснить потенциальные возможности вычисления эластичности спроса по цене при других заданных параметрах модели равновесия. По результатам исследования можно отметить следующие свойства.

- 1) Эластичность спроса по цене e_d является линейной возрастающей функцией эластичности предложения по цене e_s , при этом имеет место единичная эластичность. Это означает, что параметр e_d растет теми же темпами, что и воздействующий на него фактор e_s .

2) Эластичность спроса по цене e_d , как функция нижней границы интервала допустимых цен рынка p^* ($0 < p^* < p^{**}$), возрастает с ростом параметра p^* , т. е. с увеличением нижнего порогового значения цены товара, связанного с осуществленными затратами со стороны продавца, ценовая эластичность спроса увеличивается. Зависимость $e_d = e_d(p^*)$ является возрастающей выпуклой функцией.

3) Эластичность спроса по цене e_d , как функция верхней потолочной границы интервала допустимых цен p^{**} ($p^{**} > p^*$), возрастает с ростом параметра p^{**} , т. е. с увеличением верхнего потолочного значения цены товара, выше которого покупатели отказываются приобретать предлагаемый товар, ценовая эластичность спроса также увеличивается. Зависимость $e_d = e_d(p^{**})$ является возрастающей вогнутой функцией.

4) Функция e_d эластична по нижней границе интервала допустимых цен p^* , однако имеет различную эластичность в зависимости от значения равновесной цены p^0 по верхней границе интервала допустимых цен p^{**} .

5) Эластичность спроса по цене e_d является убывающей выпуклой функцией параметра равновесной цены p^0 допустимого интервала цен $p^* < p^0 < p^{**}$ и эластична по данному параметру.

6) Функция эластичности $E(e_d(p^0))$ отрицательна, обладает глобальным максимумом и убывает на интервале $p^* < p^0 < p^{**}$.

Библиографический список

1. Калитин Б.С. Экономические силы моделей конкурентного рынка // IX Международная научная конференция «Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития», 16 □ 17 октября 2008 г. Материалы IX Междунар. науч. конф. (Минск, 16□17 окт. 2008 г.) В 4 т. Т. 4 / редкол.: С.С. Полоник [и др]. □ Мин.: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь. □ 2008. □ С. 204-□206.
2. Калитин Б.С. О рыночном равновесии // Экономика и управление. 2008. 3 (15). С. 24-28.
3. Калитин Б.С. О влиянии инноваций на равновесие рынка // Экономика,

моделирование, прогнозирование: сб. научн. тр. Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. Вып. 10. С. 179-□186.

4. Калитин Б.С., Безрук В.В. 2009. Модель первого порядка монопольного рынка. Тр. ин-та математики. № 1. С. 61-70.

5. Калитин Б.С., Кузьмич М.С. К устойчивости рынка трех товаров / Б.С. Калитин, М.С. Кузьмич // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. научн. тр. Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, □ 2015. □ Вып. 9. □ С. 136-144.

6. Кузьмич М.С. Модель экономического равновесия с учетом госдотаций // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. научн. тр. Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. Вып. 10. С. 186□194.

УДК 332.1

Хухрин А.С. Развитие аграрных кластеров в режиме с обострением: гипотеза

The development of agricultural clusters in a peaking regime: a hypothesis

Хухрин А.С.

кандидат экономических наук, руководитель сектора Кластерного развития АПК,
ФГБНУ ВНИОПТУСХ

Huhrin A.S.

PhD, Head of Cluster development of agribusiness sector, Russian Institute of the organization of production, labor and management in agriculture

Аннотация: Самые эффективные кластеры самоорганизуются за длительное время (30-40 лет), что является неприемлемым для экономики России, её АПК в современной геоэкономической и geopolитической ситуации. Необходимо и целесообразно самоорганизовывать эффективные кластеры за 1 год – 5 лет (в зависимости от вида кластеров). Это позволит повысить эффективность и конкурентоспособность сельского хозяйства России

Abstract: The most effective self-organized clusters The duration of the time-
tion (30-40 years), which is unacceptable for the Russian economy, its modern
agribusiness in the geo-economic and geopolitical situation. It is necessary and

appropriate self-organizing clusters effective for 1 year - 5 years (depending on the type of clusters). This will improve the efficiency and competitiveness of agriculture in Russia.

Ключевые слова: Аграрные кластеры, модели, режим с обострением, гипотеза о развитии сложных систем в режиме с обострением

Keywords: Agricultural clusters model, hyperbolic growth, the hypothesis of the development of complex systems in a mode with an aggravation

Выявлена закономерность, что экономики страны, имеющие наибольшие затраты на НИОКР и образование, а также значительное число кластеров, являются наиболее эффективными и конкурентоспособными.

Рост научности и числа кластеров в мире является мегатрендом XXI века [1,2]. Россия, её АПК не могут быть в стороне от этой глобальной тенденции, поскольку это чревато снижением конкурентоспособности страны и её сельского хозяйства.

Самые эффективные кластеры (например, Силиконовая долина, Калифорнийский винодельческий кластер США) самоорганизуются в течение длительного времени (30-40 лет). Последнее обстоятельство не является приемлемым для России ввиду сложившейся геоэкономической и geopolитической ситуации. Практически необходимо, чтобы эффективные кластеры самоорганизовывались за короткое время (1 год – 5 лет) в зависимости от вида кластеров.

В результате исследований была разработана и обоснована гипотеза о развитии сложных систем в том числе кластеров и др. в режиме с обострением, которая способствует решению данной проблемы.

Аграрный кластер – это сеть – система географически сосредоточенных, взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга субъектов рынка, различных отраслей и сфер деятельности (СХО, ЛПХ, КФХ, МФ, НИИ, образовательные учреждения, промышленные предприятия, институты развития и др.), занимающиеся глубокой переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции, продовольствия, инновационных продуктов, решением экономических, научных, социальных, экологических и др. задач на основе

уникальных конкурентных преимуществ конкретной местности, применения достижений науки и инноваций, стратегии «быть уникальным».

Под режим с обострением понимается сверхбыстрое развитие процесса, системы, когда характерные параметры (численность населения, энергия, концентрация капитала и др.) неограниченно возрастают за конечное время называемое временем обострения [3].

С точки зрения мультидисциплинарного подхода (таблица 1): кластерного, синергетического, сетевого, системного, социально – психологического, «сеть» является единицей исследования, проектирования и развития. Она позволяет создавать разнообразные многомерные синергетические механизмы использующие разнообразные положительные обратные связи для построения этих механизмов и создания эффективных кластеров, способных реализовать «цепные реакции» экономического взаимодействия.

Особенностью сетевого подхода как неотъемлемой части мультидисциплинарного — является то, что в «сети» кластера связи между участниками являются двунаправленными, двусторонними, что и соответствует равному, неиерархическому статусу узлов в такой сети. Иерархии присущи односторонние, асимметричные связи между узлами. Оптимальной сетевой структурой для мини и средних кластеров является клика — локальный кластер — полно связанный подграф некоторой сети, плотной подсети.

Таблица 1

Взаимосвязи методологических подходов к исследованию и формированию кластеров [5,6]

Кластерный подход (Экономика, менеджмент)	Синергетиче ский подход (Синергетика)	Сетевой подход (Теория сложных сетей)	Системный подход (Теория систем)	Социальн о- психологический подход (Социология, психология)
«...кластерный анализ (подход – прим. автора) не	«Единицей описания в традиционно	Ключевое понятие сеть , сетевая	Любой объект можно рассматривать	Использование психологических знаний, методов,

фокусируется на системных проблемах	м подходе является отдельный элемент	структура, сетеобразован ие. Сеть исследуется как универсальная форма организации.	как систему. Развитый агропромышлен	приемов и технологий для создания доверия между участниками кластера.
макроэкономического уровня, где	рассматривае	ющий кластер – система взаимосвязанных позитивными связями участников.		
взаимосвязь между системами...	мои Единица	Отчасти основан на синергетике – это сеть...	Сетевая структура — локальный кластер (теория сложных сетей) – система.	Формирование доверия между участниками кластера должно осуществляться на субъективной и объективной основе, на уровне сознания и подсознания. Главный фактор в создании кластера — человеческий.
изменениями в экономике в целом и деятельностью отдельных бизнесов не всегда ясна. С другой стороны, кластерный анализ не направлен на изучение отдельных компаний.	описания в синергетике – это сеть...	применении математических методов и предположений, что системы, имеющие схожие топологические характеристики, подчиняются общим законам, многие сети и системы обладают универсальным и свойствами, независящими от конкретного вида составляющих их элементов. Принципы	Сложные системы собираются из совокупности стандартных блоков. Из пяти функциональных стандартных блоков может быть собрана практически любая сложная система, кластер.	«Сеть» как аналитическая модель, инструмент анализа.
«Компании не рассматриваются как отдельные единицы взаимодействующие с недифференцированным экономическим окружением, они помещаются в контекст их рынков...», часто как часть производственной цепочки стоимости, которая не ограничивается	Если в обычном описании свойства приписываются индивидуальному объекту, в синергетике – ансамблям, множествам объектов. Т.е.	и теми или иными свойствами, отвечают не отдельные элементы системы, а их		С 1990 –х гг. сеть исследуют как феномен. Разработана сетевая теория. Исследуются социальные сети, с использованием математического аппарата теории сложных сетей.
		коллективн		

одной отраслью». «...критическая масса...человеческих ресурсов является приоритетом номер один для кластеризации»

ые взаимодействия, согласованности, синхронизация, когерентности»

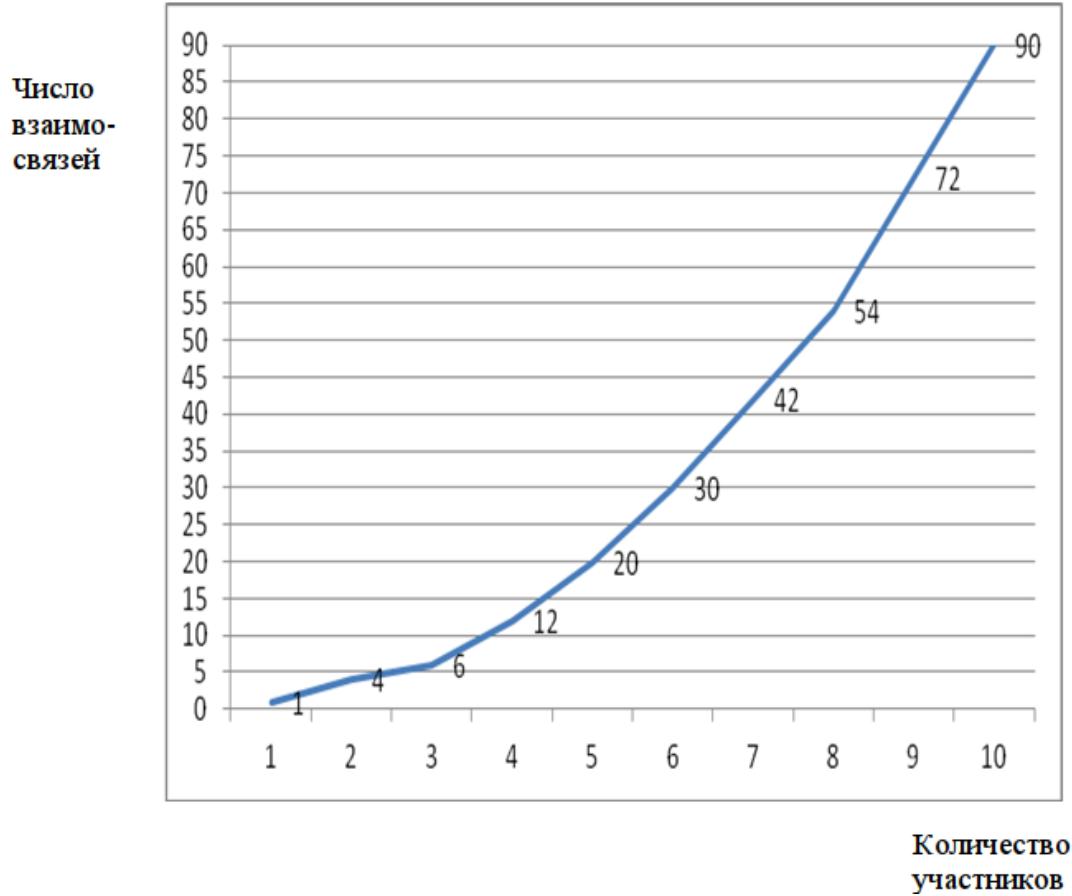


Рисунок 1. Рост числа взаимосвязей в кластерах

Вследствие этого при формировании кластеров число связей между его участниками по сути растет в режиме с обострением или по гиперболическому закону (Рис. 1), разумеется и взаимодействий.

Выявлено много фактов свидетельствующих о развитии сложных систем в режиме с обострением. В режиме с обострением происходит (происходил) рост

(развитие) населения мира, глобальной урбанизации, мирового ВВП, грамотности населения мира, населения Китая с 700 г. до н.э. до 1851 г. н.э., потока информации, ВВП КНР в последние 30 лет; разнообразия морской биоты в течение фанерозойского эона (последние 542 млн. лет), клеток живых организмов и др.



Рисунок 2. Модель эволюции сложных систем в режиме с обострением

Условно можно выделить четыре стадии развития СС: медленный, быстрый и взрывной рост, стабилизация (Рис. 2).

СС свойственна самоорганизация, открытость, сетевая организация.

СС способны самоорганизовываться и подойти спонтанно к стадии взрывного роста.

СС как открытые системы включают в себя источники и стоки вещества, энергии, информации, их депо. Например, леса и почвы Земли являются депо для хранения углерода, обладают огромным потенциалом поглощения и хранения ежегодных антропогенных выбросов CO₂ (до 75% выбросов парниковых газов). [6]

СС имеют сетевую организацию. Для сетей, характерно отсутствие единого управляющего центра. В сети существует много центров активности и приблизительное равенство статусов, составляющих систему секторов.

Определяющая роль в развитии СС принадлежит стадии медленного роста, которая составляет около 99% времени развития системы. Это время СС развиваются очень медленно и устойчиво.

СС, состоящие из тысячи, миллионов, миллиардов компонентов и еще большего числа взаимосвязей не могут изменять свое состояние быстро, а тем более мгновенно. На стадии медленного роста, самоорганизации изменения

происходят неравномерно, любые воздействия относительно колоссальных СС чрезвычайно малы или даже ничтожны, и их эффекты первоначально не оказывают заметное влияние на СС, с точки зрения наблюдателя. Воздействия на СС оказываются в течение длительного времени, эффекты малых воздействий накапливаются. При самоорганизации возникают кумулятивные эффекты: положительные обратные связи, их комплексы на сети акторов СС, возникают различные тенденции развития и др.

Если кумулятивный эффект превысит пороговое значение, совпадет с тенденциями динамики СС, достигнет критической массы, «заработают» положительные обратные связи, использующие источники, стоки, депо, то СС мгновенно, быстро переходит в стадию взрывного роста. Следовательно, в результате самоорганизации СС на стадии медленного роста могут возникнуть положительные обратные связи, депо, порождающие цепные, а точнее сетевые реакции, т.е. возникает определенный потенциал (положительные обратные связи, источники, стоки, депо вещества, энергии, информации). При сильной нелинейности источников, цепные сверхбыстрые процессы могут идти ограничено и управляемо.

Поэтому закономерно в «Искусстве войны» Сунь-цзы введено такое утонченное понятие как «потенциал ситуации», который отчасти означает накопление, кумуляцию малых воздействий, в том числе резонансных, способных, согласно китайской традиционной стратегии мгновенно актуализироваться, когда «потенциал ситуации» созрел или достиг критической массы.

Иными словами, «потенциал ситуации» мгновенно реализуется в виде определенного, желательного целесообразного процесса.

Кроме того «... многие реальные структуры ведут себя в соответствии с гиперболической степенной зависимостью (power law) p^1 от k^2 \square^{**} $p(k)=ak^{-y}$, где a – константа, а $y < 0$. Это безмасштабные сети (scale-free networks), исследованные в

¹ k – степень узла соответствует количеству непосредственных соседей данного узла – числу других узлов, с которыми данный узел соединен прямыми связями

² r — вероятность того, что произвольный узел сети имеет заданную степень k .

работах венгерского ученого А.Р. Барбashi [7,8]. Безмасштабная сеть строится по алгоритму: сети растут путем добавления новых узлов, соединяемых ребрами с уже существующими узлами; новый узел с большей вероятностью присоединяется к узлу с большим количеством связей... Безмасштабные сети содержат малое число хабов (hubs) – частичных лидеров с многочисленными связями; численно преобладают узлы с небольшим числом связей. В мире биосистем такие хабы характерны, например, для генных сетей, где есть «ключевые регуляторы», обеспечивающие координацию остальных генов этой сети» [10].

Аграрные кластеры аналогичны безмасштабным сетям и к тому же представляют собой биосистему, в которой могут быть «ключевые регуляторы».

Таким образом, сверхбыстрые процессы в режиме с обострением присущи развитию СС. Это закон развития – сложных систем, в том числе аграрных кластеров, который надо использовать для их целесообразной самоорганизации за короткий срок. Из данной гипотезы следуют определенные выводы.

Сложные системы, в том числе кластеры развиваются в режиме с обострением в следствии своей природы.

Определяющей стадией развития СС является стадия медленного роста собственно медленная самоорганизация положительных обратных связей на сети СС, обуславливает возникновение сетевых/цепных реакций, сверхбыстрые процессы.

Агропромышленные кластеры как СС могут формироваться и развиваться в режиме с обострением. Эффективность кластеров может быть повышена на порядки. Для этого необходимо разработать технологии их проектирования, создания и модели функционирования кластеров на новых технологических принципах.

Библиографический список

1. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю., Толмачева Н.П. Развитие агропромышленных кластеров России: синергетический под-ход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих пред-приятий. 2014. № 11. С. 56-62.
2. Khukhrin A.S., Agnaeva I.Yu., Tolmacheva N.P., Bundina O.I. Develop-ment of agro-industrial clusters in Russia: synergetic ap-proach//International Journal of Econometrics and Financial Management. 2014. № 2. С. 130-135.

3. Белавин В., Курдюмов С., Князева Е. Режимы с обострением и законы коэволюции сложных систем// [Электронный ресурс]
<http://spkurdyumov.ru/evolutionism/zakony-koevolyucii-slozhnyx-sistem/>.

4. Колошин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров// [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.politanaliz.ru/articles_695.html.

5. Хакен. Г. Синергетика. М.: Мир, 1981.

6. Писаренко А., Страхов В. Леса России – залог выживания при климатических изменениях// [Электронный ресурс]
<http://zmdosie.ru/resursy/les/6039-lesa-rossii-zalog-vyzhivaniya-pri-klimaticheskikh-izmeneniyakh>.

7. Barabasi A. –L. Linked: The New Science of Networks. New York: Perseus.2002.

8. Barabasi A. –L. Albert R. (1990). Emergence of scaling in random networks// Science. 1999. V.286(5439). P.509-512.

9. Колчанов Н.А., Игнатьев Е.В., Подколодная О.А., Лихошвай В.А., Матушкин Ю.Г. Генные сети// Вавиловский журнал генетики и селекции. 2013. Т. 17. №4/2. С. 833-850.

10. Олескин А.В., Курдюмов В. С. Сетевое общество: его необходимость и возможные стратегии построения (О сетевой (ретикулярной) формации, меритократии и антikonфликтном потенциала сетей)// [Электронный ресурс]
<http://spkurdyumov.ru/networks/setevoe-obshhestvo-ego-neobxodimost-i-vozmozhnye-strategii>.

11. Малявин В.В. Китайская военная стратегия. -М.: Изд-во АСТ, Аст-рель, 2004. -432с.

УДК 338.2

Штельцер М.С. Концепция опережающего развития: предпосылки и препятствия

The concept of priority development: conditions and obstacles

Штельцер Максим Сергеевич

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского

Stelzer Maxim

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Аннотация: в статье рассматриваются мнения отечественных и зарубежных ученых, отражающие причины и сложности в реализации концепции опережающего развития. Автор приходит к выводу об историческом характере экономического лидерства,ialectическом единстве лидерства и опережающего развития, времени как экономического блага при формировании «человеческого капитала»

Abstract: the article discusses the views of domestic and foreign scientists, reflecting possible causes and difficulties in the implementation of the concept of anticipatory development. The author logically comes to the conclusion about the historical character of economic leadership, the dialectical unity of leadership and accelerated development, time as an economic good in the formation of "human capital"

Ключевые слова: опережающее развитие, догоняющее развитие, национальное богатство, социальные институты, «человеческий капитал»

Keywords: rapid development, catching-up development, national wealth, social institutions, human capital

Прогресс, накопление и переосмысление научного знания, и его применение в различных технических решениях привело к увеличению темпов развития технологий создаваемых человеком социальных и экономических структур, что вызвало изменения в мировой экономике глобального масштаба. В развивающихся странах разница между темпом роста населения и темпом роста доходов на душу населения начала уменьшаться. Увеличение темпов роста доходов населения требуют создания новых механизмов распределения созданного продукта. Меняется восприятие обществом загрязнения окружающей среды,

которое не рассматриваются уже как фактор торможения экономического роста, а считаются источником дополнительного дохода в результате применения новых технологических решений, накопление которого ведет к росту национального богатства, то есть благотворно влияет на темп экономического роста. Процесс глобализации сопровождается: расслоением и бедностью, нигилированием роли многих международных правовых институтов, возникновением экспорта управляемых войн, доминированием одних стран над другими с формированием экономических центров и периферии. Парадигма развития определяется состоянием базовых социальных институтов, наличием доступа к знаниям, демографическими и природно-климатическими условиями. Исторически сложившиеся социальные и культурные особенности организационной структуры на фоне технологической зависимости так же определяют экономический потенциал. Скорость принятия решений — время — становится экономическим благом.

Выделяют несколько концепций развития:

Концепция первенства – форма развития, при которой страна является лидером в области науки и технологий, общественного стандарта потребления. При этом данное лидерство может быть основано на особом режиме взаимодействия лидера и аутсайдера: перенесении издержек развития на иные страны и континенты. Это лидерство исторически обусловлено и оформлено социальными институтами[1].

Остальным странам приходится реализовывать концепцию догоняющего развития, которая бывает двух типов:

первого типа, осваивающие технологические достижения и институты, созданные в странах-лидерах (пионерах), демонстрирующие довольно высокий социальный стандарт жизни населения, занимающие вспомогательную нишу относительно лидеров, осуществляющие доводку основных технико-технологических решений и приложений знаний, рождаемых в странах-пионерах. Здесь может быть развит государственный сектор, могут осуществляться государственные инвестиции, эти страны сохраняют в целом контроль над своим внутренним рынком;

второго типа, концепция развития, которых полностью подчинена целям стран-лидеров, так как развитие осуществляется исключительно за счет

масштабного заимствования их технологий и знаний. Бюрократия не является самостоятельной в решениях, государственный сектор может быть различным по величине, но внутренний рынок находится под контролем иностранных транснациональных компаний. В «несырьевом» секторе страна обычно не имеет компаний транснационального уровня [1].

Догоняющая и опережающая концепции развития экономики являются различными вариантами развития, как по смыслу, так и по системе возможных правительственные мероприятий, однако стратегия опережающего развития строится исходя из общих условий догоняющего развития. Последнее призвано сократить расстояние между странами путем повышения темпа роста промышленного производства и экономики, сохраняя движение отстающей страны по известной траектории, акцентируя внимание на преодолении отставания за счет концентрации собственных ресурсов на модернизации экономики, либо за счет заимствования недостающих технологий и приобретения необходимых ресурсов. Исходя из этого Сухарев О.С. предложил элементарную модель экономического роста. Проанализировав макроэкономическую ситуацию он показал зависимость качества жизни в экономической системе от начального ресурса и величины населения, скорости исчерпания ресурса и возможностей по открытию и использованию новых ресурсов, либо расширению запасов использования известных ресурсов и от производительной переработки ресурсов [1].

Реализация догоняющей концепции определяется:

исходной обеспеченностью ресурсами,

величиной технологического уровня,

скоростью переработки ресурсов, определяющей производительность,

институциональными условиями для поддержания такого темпа роста, который бы сокращал расстояние от лидеров — превосходил темп лидирующей экономики, на которую ориентируется данная страна.

Исходная структура и социальные институты будут объективными ограничителями в реализации такой стратегии так, как отсталая структура не обеспечит долгосрочного экономического роста. Изменения структуры и качественный рывок в развитии возможны за счет концентрации ресурсов и элементов национального богатства, однако рост не сможет быть выше чем рост

страны-лидера ни в краткосрочной, ни в долгосрочной перспективе.

Опережающее развитие – концепция, которая предполагает высокий темп экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективах за счет качественных изменений институтов и структуры экономики, для сокращения расстояния от стран-лидеров. Опережающее развитие связано с тем, что страна не идет известной траекторией, чтобы догнать лидера по какому-то параметру, а за счет новейших технологий стремится в ближайшем будущем занять новое место в мировой экономике, создать и контролировать новые рынки и сохранить высокий темп роста экономики, превышающий темп роста стран-лидеров. Новые технологии и специализация на получении нового знания, делают возможность опережения вероятной. В соответствие с тем, по каким параметрам оцениваются отставание и разрыв: по экономическим параметрам этот разрыв может сокращаться, но будет сохраняться по социальным параметрам – качеству жизни, информации, стоимости времени и т. д.

Важным ограничителем выступает экологическая нагрузка экономической системы: необходимые расходы могут быть довольно высоки, что потребует изменить саму стратегию развития.

Сохраняется проблема равномерности распределения уровня национального богатства между странами, что и определяет различные траектории их социально-экономического прогресса. Увеличение национального богатства является важным параметром эффективности экономики. Соотношение темпа роста текущего создаваемого продукта и богатства представляет принципиальное соотношение, характеризующее развитие современных экономик. Величина отношения должна повлиять на выбор формата концепции опережающего развития. Опережающее развитие определяется ресурсами, институтами и структурой экономики, но самое важное – имеющимися технологическими заделами[1].

В структуре богатства стран с наименьшими доходами преобладает природно-ресурсный капитал, а в структуре богатства высокодоходных стран – человеческий капитал. Группа самых богатых стран превосходит группу наиболее бедных стран по величине богатства на душу населения в 60,9 раза, по природному капиталу – в 4,5 раза, по производственному капиталу – в 66,2 раза, по уровню человеческого капитала (так называемые неосязаемые активы) – в 88

раз[5].

Приоритетными сферами и направлениями получения и закрепления конкурентных преимуществ страны по мнению А.Н. Москаленко становятся:

модель инновационной конкуренции,

технологический скачок в производстве, социальный рост на основе форсированного повышения качества и уровня жизни граждан,

прогнозирование структуры спроса, потребностей общества,

опережающее развитие образования и человеческого потенциала.

Концептуальными основами экономической политики опережающего развития становятся следующие направления, которые могут одновременно выступать его (опережающего развития) качественными индикаторами:

Опережение в качестве государственного управления (макроэкономического менеджмента) — разработка эффективного инструментария экономической политики, который позволяет экономике иметь так называемый «запас прочности» и «запас доминирования» по некоторым технологическим конкурентным преимуществам, а также использовать встроенные автоматические институциональные корректировщики. Экономическим аргументом должен стать также показатель качества реального потребления населением на каждом этапе развития экономики и технологии общества.

Опережающее развитие гражданского общества, формирующее адекватный тип общественного и индивидуального сознания. Инициативный субъект опережающего экономического развития может появиться в ситуации готовности гражданского общества к позитивным изменениям через общественную инициативу и активность. Доверие к государству: такое состояние компетенций, которое определяет их структуру, соответствующую реальным актуальным потребностям развития экономики и способную реализовать свой функциональный потенциал в долгосрочных экономических стратегиях роста экономики.

Опережающее развитие человеческого потенциала и опережающее включение человеческого капитала в процесс экономического развития. Особо важным становится опережающее развитие образования, что становится возможным в результате интенсивного инвестирования как государством, так и

частным бизнесом в подготовку специалистов для высокотехнологичных отраслей промышленности будущего.

Опережение в зрелости социальных институтов, которые поддерживают экономическую стабильность. Социальные институты, к которым относят институты государственной власти, институт права, институт прав частной собственности, институт интеллектуальной ренты, институт здравоохранения, институт образования и науки и другие, способны вбирать в себя наилучшие формы проявления хозяйственной практики, которые формируются в процессе получения собственного или заимствования международного опыта. При этом важной является цивилизационная способность социальных институтов общества к сохранению наилучших традиций и национальных преимуществ и способность к эффективной адаптации.

Институциональная способность экономической системы развиваться опережающими темпами, что возможно в результате встраивания в институциональную структуру автоматических «предохранителей» воздействия (законодательные меры, экономические инварианты). Такие механизмы позволяют заблаговременно создавать условия для неэффективности «игры» вне системы формальных и неформальных правил, а также адекватно и эффективно реагировать на угрозы внешней среды во всех сферах функционирования экономики и общества.

Опережающее развитие отраслей промышленности будущего благодаря их созданию и финансированию в рамках нынешнего технологического способа производства, а также конструированию для этих отраслей адекватной научно-технической (инновационной) и рыночной инфраструктуры[2].

Однако исторический опыт России, которая пытается реализовать стратегию “догоняющей модернизации”, достаточно противоречив. Было предпринято две больших попытки добиться намеченного результата: “крестьянская реформа” 1861 года и стимулирование роста промышленного капитализма в конце XIX — начале XX века; октябрьская революция 1917 года и последующая индустриализация на основе централизованной плановой экономики. Это привело к социальным и экономическим кризисам, закончившимся падением политического строя. Этот исторический опыт наводит на мысль о порочности как стремления ускоренно повторить путь экономического

развития более развитых стран, так и попыток форсировать модернизацию. Задача модернизации – дуалистична и противоречива: не перепрыгивая через объективные ступени социальной эволюции содействовать росту наиболее прогрессивных и эффективных социально-экономических форм, то есть создание человеческого потенциала и материальной структуры — культуры производства, превосходящие передовые сегодняшние образцы[3]. Подобный антропоцентрический подход встречается и у других исследователей: С.Ю. Глазьева [4], М.С.Хараевой [5]. Он подводит к праксеологической парадигме развития экономики. Весомый вклад в развитие которой внесли: Карл Мэнгер, Ойген фон Бём-Баверк, Людвиг фон Мизес, Фридрих Август фон Хайек, Т. Котарбинский и др. Инструментом познания человеческой деятельности и важности её результатов в изменении бытия ими была избрана логика как отражение и продолжение мышления. В качестве концептуальной основы для формирования моделей социальных институтов предложен принцип равнозначности результатов деятельности людей. Деятельность общества рассматривается как совокупность деятельности отдельных индивидов, осуществляющейся в порядке: сотрудничества, стимуляции, подавления, разрешения. Цели индивидуальной деятельности определяются моральными ценностями, а выбор средств, для их достижения является результатом всех знаний индивида [6]. То есть можно говорить о переходе количества в качество. В такой ситуации опять же время становится важнейшим экономическим благом.

Из выше изложенного можно сделать следующие выводы:

- экономическое лидерство одних стран и отставание других исторически обусловлено;
- концепция опережающего развития и концепция лидерства отражают в полной мере единство и борьбу противоположностей;
- технологическое, институциональное отставание и изменение отношения общества к загрязнению окружающей среды являются препятствием для формирования «человеческого капитала»;
- время развития «человеческого капитала» является экономическим благом и фактором естественно ограничивающим возможность опережающего развития.

Библиографический список

1. Сухарев О.С.Адекватность стратегии опережающего развития экономики России в глобальных изменениях/ О.С. Сухарев.М.Стратегия экономического развития (Экономический анализ: теория и практика) №47(350) – 2013г.
2. Москаленко А.Н. Опережающее развитие и концептуальные основы экономической политики современного государства /А.Н. Москаленко.Киев.: Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Економічний часопис-XXI 1-2(2)'2014г.
3. Калганов А. Средства выхода российской экономики на траекторию опережающего развития./А.Калганов.http://libelli.ru/magazine/96_3/kolganov.htm © libelli.ru 2003-2014
4. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С.Ю. Глазьев.М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. — 60 с
5. Хараева М.С. Человеческий капитал - как фактор опережающего экономического развития // Креативная экономика. — 2009. — № 3 (27). — с.
6. Ludwig von Mises «Человеческая деятельность», Московский Либертариум, 1994-2008.

Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336.71

Еремина О.И., Золина Е.Н. Анализ современного состояния банковского кредитования населения

Analysis of the current state of the market of bank crediting of the population

Еремина Ольга Ивановна, Золина Евгения Николаевна

1. кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

2. магистрант кафедры финансов и кредита

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Eremina Olga, Zolina Evgeniya

1. PhD, Associate Professor, Department of Finance and Credit

2. Graduate student, Department of Finance and Credit

Ogarev Mordovia State University (Saransk)

Аннотация: В статье проведен анализ современного состояния банковского кредитования населения в Российской Федерации. Освещены проблемы, влияющие на рынок банковского кредитования. Проведен анализ показателей динамики выданных физическим лицам кредитов в рублях и иностранной валюте, просроченной ссудной задолженности

Abstract: The article analyzes the current status of Bank lending to the population in the Russian Federation. The problems affecting the lending market. The analysis of the dynamics granted to individuals loans in rubles and foreign currency

Ключевые слова: банк, кредит, потребительское кредитование, ипотечное кредитование

Keywords: bank, credit, consumer crediting, mortgage crediting

В настоящее время розничное кредитование является одним из основных факторов роста банковского сектора России и ключевым сегментом деятельности большинства банков. Об этом, в частности, свидетельствует сохранение на протяжении 2013-2015 гг. доли розничного направления в банковском кредитном

портфеле на уровне 23,1-25,7 % [5]. Снижение показателя в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 2,6 п.п. связано с замедлением темпов роста кредитования населения с 128,7 % в 2014 г. до 113,8 % в 2015 г. (на 14,9 п.п. по сравнению с 2014 г.). Тем не менее, на протяжении 2013-2015 гг. в сфере розничного кредитования прослеживается благоприятная ситуация для российских банков. В целом за исследуемый период объем предоставленных физическим лицам кредитов вырос на 46,4 %, достигнув в 2015 г. 11329549 млн рублей (таблица 1).

Таблица 1

Динамика объема кредитов, предоставленных российскими банками физическим лицам за 2013-2015 гг.

Показатель	Объем, млн рублей			Темп роста, %			Доля в совокупном кредитном портфеле банков, %								
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.						
				к	к	к									
2013 г. 2014 г. 2015 г. 2014 г. 2015 г. 2015 г. 2013 г. 2014 г. 2015 г.															
2013 г. 2014 г. 2015 г. 2013 г. 2014 г. 2013 г.															
Всего															
предоставлено кредитов физическим лицам	7737071	9957094	11329549	128,7	113,8	146,4	23,5	25,7	23,1						
в том числе:															
в рублях	7492697	9719936	11028783	129,7	113,5	147,2	29,0	32,6	31,6						
в иностранной валюте	244374	237158	300766	97,1	126,8	123,1	3,5	2,7	2,1						

В 2014 г. темпы прироста кредитования населения России замедлились по сравнению с 2013 г. на 10,7 п.п. – объем кредитов физическим лицам возрос по сравнению с 2013 г. на 28,7 % (до 9957094 млн рублей). В 2015 г. темпы прироста кредитования банками населения продолжили замедление, снизившись по сравнению с 2014 г. на 13,8 %. Данная тенденция была предсказуемой и обусловлена резким сужением сегментов необеспеченного потребительского

кредитования и автокредитования. Дело в том, что в 2013 г. Банком России были введены дополнительные регулятивные требования в отношении потребительского кредитования, прежде всего необеспеченного. Целью введенных мер являлось приведение темпов прироста кредитования физических лиц в соответствие с динамикой доходов домашних хозяйств и повышение качества розничного кредитного портфеля банков [4].

Улучшение структуры розничных операций нашло отражение в росте ипотечного кредитования. По ипотечным жилищным кредитам задолженность за 2014 г. увеличилась на 33,2 %, до 3,5 трлн. рублей (2,6 трлн. рублей в 2013 г.), а за 2015 г. – на 12,9 %, до 4,0 трлн. рублей (рисунок 1).

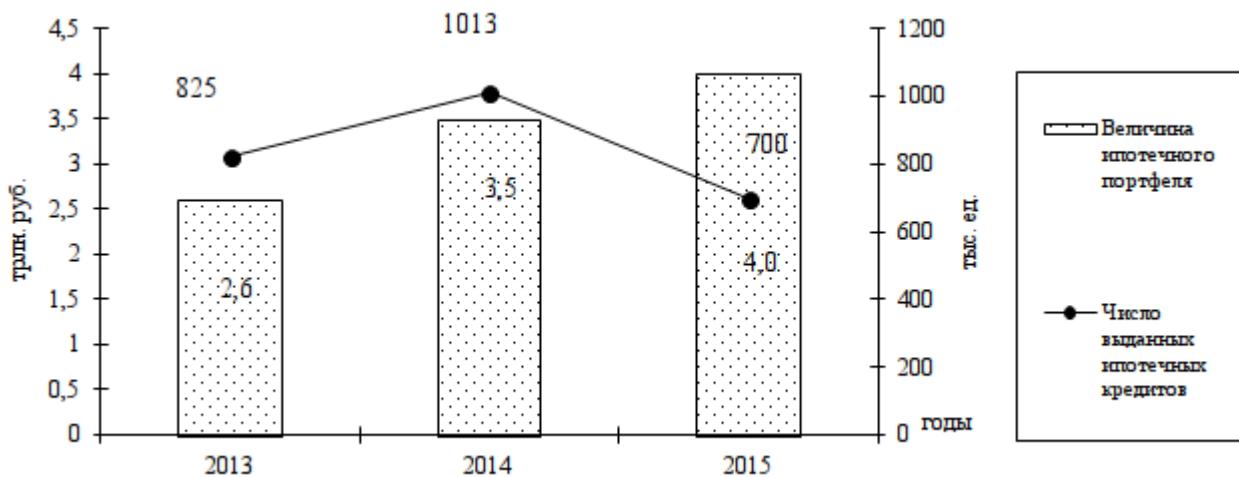


Рисунок 1. Динамика показателей ипотечного банковского кредитования физических лиц в России за 2013-2015 гг. [1, 2, 3]

За 2014 г. российскими банками было предоставлено 1 млн 13 тыс. ед. ипотечных кредитов, что на 22,8 % больше, чем за 2013 г. (825 тыс. ед.). За 2015 г. данный показатель снизился до 700 тыс. ипотечных кредитов. В 2014-2015 гг. основная часть ипотечных кредитов (соответственно 96,1 % и 96,7 %) была выдана в рублях, что обусловлено неустойчивостью курса доллара, а также повышением процентных ставок по валютным кредитам. Последний факт сделал их невыгодными и стимулировал население кредитоваться в рублях. Аналогичная тенденция характерна для потребительских кредитов. В итоге в совокупном розничном кредитном портфеле кредиты в рублях составляли от 96,8 % (2013 г.) до 97,6 % (2014 г.) (рисунок 2).

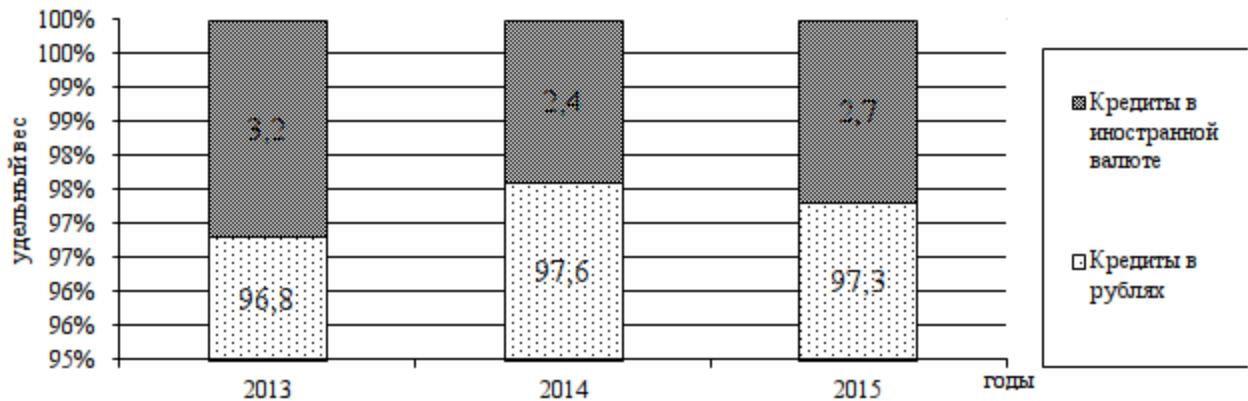


Рисунок 2. Динамика валютной структуры розничного кредитного портфеля российских банков за 2013-2015 гг., % [1, 2, 3].

По данным Банка России, объем предоставленных населению банковских рублевых кредитов за 2013-2015 гг. вырос на 47,2 % (до 11028783 млн рублей в 2015 г.), в то время как объем выданных валютных кредитов вырос на 23,1 % до 300766 млн рублей в эквиваленте. В свою очередь, доля розничных кредитов, выданных отечественными банками в иностранной валюте, в совокупном объеме кредитов, выданных в иностранной валюте, за 2013-2015 гг. снизилась на 1,4 п.п. (до 2,1 % в 2015 г.). Тогда как аналогичный показатель для рублевых кредитов, как видно из данных таблицы 1, вырос за указанный период на 2,6 п.п. (до 31,6 % в 2015 г.).

Замедление темпов роста розничного кредитования в 2013-2015 гг. было вызвано также падением реальных доходов населения, на что повлияло замедление темпов роста заработных плат и скачкообразное движение процентных ставок по кредитам. Так, за 2014 г. по рублевым кредитам физическим лицам на срок свыше 1 года средневзвешенная процентная ставка снизилась с 18,3 % годовых в январе до 17,4 % годовых в декабре. При этом в 2014 г. снижение ставок произошло не по всем сегментам розничного кредитования. Так, в течение 2014 г. ставки по ипотечным жилищным кредитам оставались достаточно стабильными и находились в среднем на уровне 12,3 % годовых. Однако в декабре 2014 г., в процессе общего роста процентных ставок в экономике, средняя ставка по этим кредитам возросла до 13,2 % годовых. В 2015 г. произошло подорожание кредитов – в январе средневзвешенная ставка по рублевым розничным кредитам на срок свыше 1 года составила 19,5 % годовых. Такая динамика обусловлена волной санкций со стороны США и ЕС, а также изменением ключевой ставки Банка

России (с 31 октября 2014 г. – 9,5 %, с 11 декабря 2014 г. – 10,5 %, с 16 декабря 2014 г. – 17 %, со 2 февраля 2015 г. – 15 %, с 16 марта 2015 г. – 14 %, с 5 мая 2015 г. – 12,5 %, с 16 июня 2015 г. – 11,5 %) [7].

За понижением ключевой ставки с февраля 2015 г. не последовало такого же оперативного понижения ставок по кредитам. За весну-лето займы стали доступнее в среднем на 5-5,9 %. В конце 2015 г. средние полные ставки по нецелевым потребительским кредитам для населения наличными в рублях приблизились к уровню начала года. Так, в декабре 2015 г. средневзвешенная ставка по рублевым розничным кредитам на срок выше 1 года снизилась до 17,5 % годовых. В 2015 г. средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам в рублях уменьшилась с 14,2 % годовых в январе до 12,9 % годовых в декабре 2015 г. В течение 2015 г. процентные ставки находились в диапазоне от 12,0 % до 24,9 % годовых в зависимости от вида кредита и наличия поручителей. К примеру, Сбербанк России предоставляет потребительские кредиты на максимальную сумму 3 млн рублей под 16,5 % на срок до 60 месяцев; ВТБ–24 при идентичных условиях по сроку и сумме под процент 17 % [6].

Одним из важнейших направлений розничного банковского кредитования являются кредитные карты. Лидеры рынка кредитных карт наращивают свой портфель на 70-80 %. Однако, несмотря на рост данного сегмента рынка, присутствует большой резерв, так как кредитными картами пользуются только 17 % физических лиц. Большинство кредитных организаций привлекают лояльных заемщиков, делая упор на зарплатных проектах. Благодаря этому, риски в условиях макроэкономической ситуации минимизируются. Самый востребованный способ выдачи заемных средств – использование кредитных карт. В 2014 г. рынок кредитных карт увеличился с 994,1 млрд рублей до 1,17 трлн. рублей, что составляет 18 %. В 2015 г. годовой прирост был на уровне 19 %, примерно 1,4 трлн. рублей. Из-за меняющихся в сторону увеличения тарифов на кредитные карты, банки предпочитают тщательнее проверять своих заемщиков или иметь дело с уже проверенными, постоянными клиентами и предлагать им более выгодные условия.

Темп прироста необеспеченных потребительских кредитов, формирующих основную часть розничного кредитного портфеля банков и отличающихся повышенным уровнем риска, снизился с 53,0 % за 2012 г. до 31,3 % за 2013 г. Вместе с тем качество кредитов населению постепенно снижалось. За 2013 г.

просроченная задолженность по кредитам физическим лицам увеличилась на 40,7 %, существенно превысив темп прироста этих кредитов (28,7%). В результате удельный вес просроченной задолженности в данном портфеле увеличился с 4,0 до 4,4 %. Особого внимания заслуживает качество необеспеченных потребительских ссуд: на ссуды с просроченными платежами свыше 90 дней в данном портфеле приходится 8,0 % (таблица 2).

Таблица 2

Динамика показателей, отражающих уровень рисков при кредитовании физических лиц в коммерческих банках России

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Темп прироста необеспеченных потребительских кредитов, %	31,3	8,9	-12,4
Доля просроченной задолженности в розничном кредитном портфеле, %	4,4	5,6	8,1
Доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней	8,0	11,9	16,9

Ухудшение кредитного качества розничного портфеля в наибольшей степени проявилось у банков с повышенной концентрацией деятельности на рынке потребительского кредитования. Данная ситуация во многом стала результатом достаточно рискованной политики банков при выдаче необеспеченных потребительских кредитов.

Таким образом, анализ динамики банковского кредитования населения в России за 2013-2015 гг. показал, что положительный тренд данного сегмента (146,4 % за указанный период) сопровождался замедлением темпов роста объемов кредитования (128,7 % в 2014 г., 113,8 % в 2015 г.). Это обусловлено сужением сегментов необеспеченного потребительского кредитования и автокредитования, падением реальных доходов населения, а также скачкообразное движение процентных ставок по кредитам. При этом рост ипотечного кредитования и кредитных карт способствовал улучшению структуры розничного кредитного портфеля. Основная часть кредитов населению (96,8-97,6 %), в том числе ипотечных, предоставляется в рублях, что обусловлено неустойчивостью курса

доллара, а также повышением процентных ставок по валютным кредитам. Темп прироста необеспеченных потребительских кредитов, формирующих основную часть розничного кредитного портфеля банков и отличающихся повышенным уровнем риска в 2013-2014 гг. замедлился в 3,5 раза, а в 2015 г. объем необеспеченных потребительских кредитов сократился на 12,4 %. Очевидно, что данные факты оказывают положительное влияние на состояние банковского кредитования населения в текущей и среднесрочной перспективе.

Библиографический список

1. Годовой отчет Банка России за 2013 г. – М.: АЭИ «ПРАЙМ», 2014. – 282 с.
2. Годовой отчет Банка России за 2014 г. – М.: АЭИ «ПРАЙМ», 2014. – 254 с.
3. Годовой отчет Банка России за 2015 г. – М.: АЭИ «ПРАЙМ», 2014. – 310 с.
4. Голозубова Н.В. Оценка современного состояния рынка потребительского кредитования в России // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 670-674.
5. Еремина О.И. Тенденции развития банковского сектора региона в современных условиях // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – № 8.
6. Малахов П.С. Направления совершенствования процесса розничного кредитования // Проблемы учета и финансов. – 2016. – № 1 (21). – С. 39-42
7. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб. – М.: Росстат, 2015. – 728 с.

УДК 336.719

Шарипова Л.Р., Курносова К.А., Уланова Н.К. Оценка зависимости чистой прибыли коммерческих банков от затрат на маркетинговые мероприятия

Appraisal of the dependence of net income of commercial banks on the marketing costs

Шарипова Л.Р., Курносова К.А., Уланова Н.К.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск

Sharipova L., Kurnosova K., Ulanova N.
Novosibirsk State University Economics and Management

Аннотация: В статье анализируется сущность банковского маркетинга и выявляется зависимость чистой прибыли банков от их затрат на маркетинговые мероприятия. В настоящее время на российском рынке ведется жесткая конкурентная борьба, которая, в частности, затрагивает и банковскую сферу. По состоянию на 01 октября 2016 года в России действуют 600 коммерческих банков, каждый из которых не перестает ежегодно расширять виды предоставляемых ими услуг и использовать различные маркетинговые инструменты, тем самым привлекая потенциальных потребителей. На данный момент вопрос оценки эффективности рекламных вложений приобретает для банков все большую актуальность: Сколько денег потратить на рекламу? Как достичь максимального эффекта? Как оценить эффективность проведения рекламной кампании? Каждый год конкуренция в данной сфере непрерывно увеличивается, заставляя тем самым развиваться и банковский маркетинг.

Abstract: In the article examines the nature of banking marketing and revealed the dependence of net income of banks from their expenses on marketing activities. Currently, fierce competition is conducted in the Russian market, which, in particular, affects the banking sector. As of October 1, 2016 in Russia there are 600 commercial banks, each of which does not cease to annually expand services provided by them, and use a variety of marketing tools, thereby attracting potential customers. At the moment, the question evaluating the effectiveness of advertising investments for banks becomes more and more important: How much money to spend on advertising? How to achieve maximum effect? How to evaluate the effectiveness of the advertising campaign? Each year, the competition in this area is continuously increasing, forcing the bank to develop and marketing.

Ключевые слова: банковский маркетинг; эффективность банковского маркетинга; маркетинговые затраты

Keywords: bank marketing; efficiency of the bank marketing; marketing costs

Банковский маркетинг – это финансовая деятельность, по итогу которой денежный поток и виды услуг имеют следующую направленность: от производителя к потребителю. [1]

Основной задачей банковского маркетинга является ориентация производителя на нужды конкретных потребителей. Цели, на достижение которых направлен банковский маркетинг:

1. установление существующих рынков банковских услуг;
2. выбор конкретных рынков и определение нужд заказчика;
3. формирование долго– и краткосрочных целей для развития новых видов услуг;
4. внедрение новых видов услуг в практику и контроль банка за реализацией программ внедрения.
5. поддержания конкуренции между коммерческими банками. [4]

У маркетинга, рекламы в частности, есть свою положительные и отрицательные стороны. Так с одной стороны реклама в банковской сфере увеличивает клиентскую базу, знакомит потенциальных клиентов с банками (с названием, местоположением, контактами, услугами), обеспечивает создание желаемого имиджа (формирование образа банка как надежного, устойчивого партнера), предоставляет необходимую информацию. Но с другой стороны реклама в банковской сфере – очень сложный процесс, поскольку каждый товар нуждается в особой рекламной кампании, ориентированной на юридическое или физическое лицо. И наиболее значительной отрицательной стороной является то, что проведя рекламную компанию, банки вынуждены затрачивать на нее средства снова и снова. Это связано с тем, что однажды реализуя то или иное маркетинговое мероприятие в виде рекламы, и заявив в ней о своем существовании и о возможностях, банки должны постоянно напоминать о себе, иначе отсутствие рекламы будет восприниматься как финансовый кризис компании. [2]

Каждый коммерческий банк составляет маркетинговый бюджет, в который он включает расходы на маркетинговые исследования и мероприятия (реклама, презентации, промоакции). Основа формирования маркетингового бюджета – есть

цель коммерческого банка. Одним из наиболее используемых методов является метод определения бюджета как процента от ожидаемой прибыли. [5] Наряду с ним применяются метод определения бюджета по остаточному принципу и метод сравнения с затратами лидирующего конкурента. В России банком-лидером является публичное акционерное общество «Сбербанк России» — международная финансовая группа, старейший и крупнейший банк в России и один из крупнейших банков Европы. С каждым годом банковская конкуренция обостряется, вследствие чего банки все чаще используют маркетинг как метод продвижения своих услуг, ежегодно увеличивая расходы на рекламу. Так в 2000 году расходы такого рода составили 3640 млн. руб., в 2008 году они достигли 18209 млн. руб., а в 2015 году российские коммерческие банки вложили в рекламу 20250 млн. руб.

Планирование затрат на рекламу является неотъемлемой частью формирования маркетингового бюджета. Средняя величина маркетинговых расходов по России составляет 3% от выручки. Экономическая эффективность банковского маркетинга оценивается степенью его влияния на финансовые показатели банков в краткосрочном периоде. Она отражает изменение уровня продаж продвигаемой услуги, а также — какую дополнительную прибыль получил банк, и какое влияние оказали расходы на рекламу на стоимость банковских услуг. Маркетинговое мероприятие является эффективным, если достигнутый экономический эффект больше затраченных на него денежных средств. Проследим взаимосвязь средств, затраченных на маркетинг, и финансовых показателей на примере ПАО «Сбербанк России». Статистическая информация приведена в Таблице 1.

Таблица 1

Показатели финансовой деятельности

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Расходы на маркетинг (млрд. руб.)	3.4	2.2	2.8	5.1	9.6	10.2	9.6	7.3
Чистая прибыль (млрд. руб.)	97.7	24.4	181.6	315.9	347.9	362.0	290.3	222.9

[7]

График динамики данных показателей имеет следующий вид:

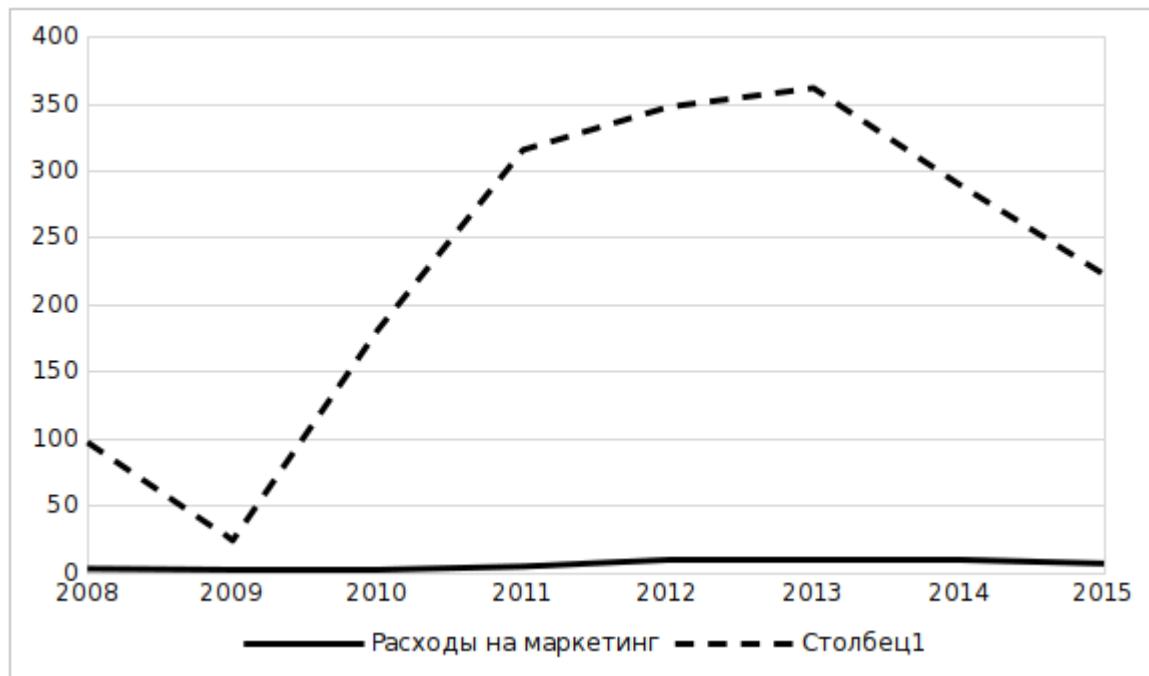


График 1. Динамика расходов на маркетинг и чистой прибыли за период с 2008 по 2015 год

Для определения интенсивности изменений показателей чистой прибыли и маркетинговых расходов ПАО «Сбербанк» рассчитаем цепные темпы роста и прироста обоих показателей:

$$Tp_i^u = \frac{y_i}{y_{i-1}} * 100, \quad Tpr_i^u = Tp_i^u - 100$$

Таблица 2

Цепные темпы роста и прироста расходов на маркетинг и чистой прибыли ПАО «Сбербанк»

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Темпы роста расходов на маркетинг (%)	—	64,7	127,3	182,1	188,2	106,2	94,1	76,0
Темпы роста чистой	—	25,0	744,3	174,0	110,1	104,0	80,2	76,8

прибыли (%)

Темпы прироста
расходов на маркетинг — -35,3 27,3 82,1 88,2 6,2 5,9 -24,0
(%)

Темпы прироста
чистой прибыли (%) — -75,0 644,2 74,0 10,1 4,0 19,8 -23,2

График динамики значений рассматриваемых показателей имеет следующий вид:



График 2. Динамика темпов прироста расходов на маркетинг и чистой прибыли за период с 2008 по 2015 год

Из графика видно, что наибольшая интенсивность изменения уровней ряда динамики темпов прироста чистой прибыли наблюдалась в 2010 году (644,2%). Начиная с 2011 года включительно, прослеживается снижение темпов роста и прироста показателя чистой прибыли ПАО «Сбербанк». Увеличение темпов прироста расходов на маркетинг приходится на период с 2009 года по 2012 год. Аналогичным образом, как и чистая прибыль, после 2012 года происходит сокращение расходов на маркетинговые мероприятия и рекламного бюджета, в целом. На основании полученных данных можно сделать вывод, что гипотеза верна, и зависимость между показателями существует.

Для того, чтобы оценить зависимость между расходами на рекламу (независимая переменная x) и чистой прибылью коммерческих банков (зависимая переменная y) и доказать ее наличие, воспользуемся методом корреляционно-регрессионного анализа. Уравнение регрессии, отражающее общую тенденцию в поведении рассматриваемых переменных будет иметь следующий вид: $y=31.0654x+35.4018$. Для расчета показателей тесноты связи необходимо рассчитать параметры уравнения регрессии:

1. Выборочные средние.

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{50,2}{8} = 6,28$$

– в среднем, за период с 2008 года по 2015 год Сбербанк израсходовал на маркетинговые мероприятия 6,28 млрд. руб.

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{1842,7}{8} = 230,34$$

– в среднем прибыль Сбербанка за период с 2008

$$\bar{xy} = \frac{\sum x_i \cdot y_i}{n} = \frac{13951,72}{8} = 1743,97$$

2. Выборочные дисперсии

$$s^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{391,9}{8} - 6,28^2 = 9,61$$

$$s^2(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{528948,93}{8} - 230,34^2 = 13063,25$$

Рассчитаем показатель тесноты связи – выборочный линейный коэффициент корреляции, который рассчитывается по формуле:

$$r_{xy} = \frac{\bar{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x) \cdot S(y)} = \frac{1743,97 - 6,28 \cdot 230,34}{\sqrt{9,61} \cdot \sqrt{13063,25}} = 0,843$$

Линейный коэффициент корреляции принимает значения от -1 до $+1$. Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока. В нашем случае связь между признаком Y (прибыль) и фактором X (маркетинговые расходы) высокая и прямая.

Проверим значимость коэффициента корреляции. Выдвигаем гипотезы:

$H_0: r_{xy} = 0$, нет линейной взаимосвязи между переменными;

$H_1: r_{xy} \neq 0$, есть линейная взаимосвязь между переменными.

Для того чтобы при уровне значимости α проверить нулевую гипотезу о равенстве нулю коэффициента корреляции случайной величины при гипотезе $H_1: r_{xy} \neq 0$, необходимо вычислить величину случайной ошибки.

$$t_{расч} = \frac{r_{xy} * \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{xy}^2}}$$

По таблице критических точек распределения Стьюдента, по заданному уровню значимости α и числу степеней свободы $k = n - 2$ найдем критическую точку.

Если $t_{табл} < t_{расч}$, оснований отвергнуть нулевую гипотезу нет. В противном случае – нулевую гипотезу отвергают.

$$t_{расч} = \frac{0,843 * \sqrt{8-2}}{\sqrt{1-0,843^2}} = 3,83$$

По таблице Стьюдента с уровнем значимости $\alpha=0.05$ и степенями свободы $k=6$ находим:

$$t_{табл} \left(n-m-1; \frac{\alpha}{2} \right) = (6; 0,025) = 2,447$$

Если $t_{табл} < t_{расч}$, то полученное значение коэффициента корреляции признается значимым. Поскольку $t_{табл} < t_{расч}$, то отклоняем гипотезу о равенстве 0 коэффициента корреляции. Иными словами, коэффициент корреляции статистически – значим. Зависимость между показателями расходов на маркетинг и чистой прибылью ПАО «Сбербанк» высокая и прямая.

По итогам первого полугодия 2016 года наблюдается значительное сокращение объемов рекламных бюджетов большинством банков. [8]. Объясняется это тем, что на данный момент на банковском рынке наблюдается затяжной системный кризис, характеризующийся высокой ключевой ставкой (11% годовых), которая автоматически сокращает базу потенциальных заемщиков — им не по силам кредитоваться под высокие проценты (около 30% годовых по потребительским кредитам при докризисных 18–20% годовых).

Проведем экстраполяцию значения показателя расходов на маркетинг на 2017 год с помощью среднегодового абсолютного прироста. Рассчитаем среднегодовой абсолютный прирост маркетинговых расходов ПАО «Сбербанк»:

$$\Delta_{\text{ср.пр.}} = \frac{y_n - y_1}{n-1} = \frac{7,3 - 3,4}{7} = 0,56 \text{ млрд. руб.}$$

Таким образом, предположительно маркетинговые расходы в 2016 и 2017 годах соответственно составят:

$$7,3 + 0,56 = 7,86 \text{ млрд. руб.}$$

$$7,3 + (0,56 * 2) = 8,42 \text{ млрд. руб.}$$

С помощью метода научного прогнозирования делаем вывод, что расходы ПАО «Сбербанк» на маркетинговые мероприятия увеличатся в 2016 и 2017 годах.

Таким образом, в данной статье на примере ПАО «Сбербанк России» мы доказали, что между финансовыми результатами компании, в частности, чистой прибылью и денежными средствами, расходуемыми организацией на маркетинговые мероприятия существует прямая и тесная взаимосвязь.

Библиографический список

1. Комарова, Е.Г. Элементы банковского маркетинга / Е.Г. Комаров // Управление персоналом. – 2007. - № 10. – С. 24-26.
2. Лукьянчиков, Р. За что должна отвечать служба маркетинга? / Р. Лукьянчиков // Генеральный директор. – 2006. - № 1. – С. 61-69.
3. Пономарева М. А. Банковский маркетинг в региональной системе коммерческих банков : автореф. – Краснодар, 2007.
4. Стрельцов Ю. С. Механизм формирования маркетинговых каналов предоставления банковских услуг : автореф. – Волгоград, 2009.
5. Банки.ру информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинги банков России. [Электронный ресурс]: Банки России. URL: <http://www.banki.ru/banks/> (дата обращения: 29.10.16)
6. Сбербанк. [Электронный ресурс]: Финансовая отчетность по МСФО. URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports> (дата обращения: 07.11.16)

7. Adindex.ru – сайт о рекламе и маркетинге в России и мире. [Электронный ресурс]: Банки урезают расходы на рекламу. URL: <http://adindex.ru/news/127765/2016/03/10/132418.phtml> (дата обращения: 13.11.16)

Инновации и инвестиции

УДК 330.322

Королев О.Л., Скоринко А.С. Инвестиционный потенциал Республики Крым

Investment potential of the Republic of Crimea

Королев Олег Леонидович, Скоринко Алина Сергеевна

1. к.э.н., доцент

2. Студентка 2 курса магистратуры

Korolev Oleg Leonidovich, Skorinko Alina Sergeevna

1. PhD, Associate Professor

2. Student 2-year master

Аннотация: Нынешняя обстановка в мировой экономике способствует ускорению темпов развития современных технологий, тенденций в социально-экономической среде. Необходимо очень быстро реагировать на все изменения в окружающем мире, чтобы удержаться на плаву. Российская Федерация чрезвычайно богата ресурсами, но, к сожалению, так пока и не раскрыла свой потенциал до конца. В связи с этим необходимо принятие мер по формированию стратегии развития, которая позволит улучшить социально-экономическое положение государства.

Abstract: The current situation in the world economy to accelerate the pace of development of modern technologies and trends in the socio-economic environment. It is necessary to react very quickly to changes in the surrounding world, to stay afloat. The Russian Federation is extremely rich in resources, but, unfortunately, has yet to fulfill its potential to end. In this regard, the adoption of measures necessary for the formation of a strategy that will improve the socio-economic situation of the state.

Ключевые слова: инвестиции, Крым, инвестиционная привлекательность

Keywords: investment, Crimea, investment attractiveness

Нынешняя обстановка в мировой экономике способствует ускорению темпов развития современных технологий, тенденций в социально-экономической среде. Необходимо очень быстро реагировать на все изменения в окружающем мире, чтобы удержаться на плаву. Российская Федерация чрезвычайно богата ресурсами, но, к сожалению, так пока и не раскрыла свой потенциал до конца. В связи с этим необходимо принятие мер по формированию стратегии развития, которая позволит улучшить социально-экономическое положение государства.

Крым, относительно недавно вошедший в состав Российской Федерации, уже начинает развивать свою инфраструктуру и наращивать обороты предприятий. Однако на протяжении многих лет развитие основных направлений деятельности в Крыму было пущено на самотек, то есть функционирование и развитие осуществлялось либо на запасе предыдущих лет, либо за счет действий местных властей.

Республика Крым представляет собой территорию, способную развиваться в туристической, производственной, сельскохозяйственной сферах. Камнем преткновения на пути к усовершенствованию вышеперечисленных направлений является отсутствие инвестиций, ведь любое предприятие, чтобы получить прибыль от производства первоначально должно вложить средства в само производство.

В состав производственной инфраструктуры обычно включаются следующие основные подсистемы:

транспорт всех видов, функционирующий в сфере обращения, и внешний промышленный транспорт, включая ЛЭП и другие устройства, связанные с передачей и распределением электроэнергии;

информационно-коммуникационная система, связь;

система обеспечения производства материальными ресурсами; складское хозяйство, материально-техническое снабжение, заготовки, водоснабжение;

инженерная инфраструктура, включая все виды инженерного обеспечения и городской транспорт;

природоохранная инфраструктура;

рекреационная инфраструктура [1].

В каждой из вышеперечисленных подсистем производственной инфраструктуры Республики Крым имеются недочеты, которыми выступают использование устаревших технологий и техники, разрушенные транспортные узлы, а в некоторых регионах полуострова их отсутствие, недостаток водного обеспечения, ограниченность взаимодействия с материком в виду отсутствия прямого способа транспортной связи [2].

К счастью, для решения вышеперечисленных проблем власти Крыма прилагают всевозможные усилия. Так, для привлечения инвесторов на полуостров Делегация Крыма во главе с руководителем Республики Сергеем Аксеновым представила на Международном инвестиционном форуме «Сочи-2016» инвестиционный потенциал региона. Международный инвестиционный форум «Сочи-2016» прошел с 29 сентября по 2 октября в главном медиацентре Олимпийского парка в Адлере.

Форум «Сочи-2016» способствовал укреплению связей между иностранными и российскими представителями бизнеса, политических кругов и экспертного сообщества. Наша Республика на форуме была представлена не в первый раз, и в прошлом году интерес к нашей делегации, крымским информационным стендам был большой [3].

Ранее Крым был представлен на Восточном экономическом форуме во Владивостоке, где информационный стенд Республики вызвал оживленный интерес у инвесторов. Кроме традиционных областей инвестирования в инфраструктуру полуострова, таких как промышленность, сельское хозяйство, туризм, направления виноделия, перспективным направлением сотрудничества инвесторы назвали создание индустриальных парков в Крыму [4].

В заключение хотелось бы отметить, что увеличение финансирования и объемов инвестирования в производственную инфраструктуру Крыма способно не только улучшить состояние самой инфраструктуры, но и значительно повлиять на функционирование отдельных предприятий, укрепить экономические и производственные связи с другими регионами России, повысить уровень жизни населения, а так же возродить и закрепить за полуостровом статус одного из лучших курортов страны.

Библиографический список

1. Липец Ю.Г., Пуляркин В.А., Шлихтер С.Б. География мирового

хозяйства: Учеб. пособие для студентов. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. — 400 с.: ил. ISBN 5-691-00152-3.

2. Королев О.Л. ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СЕТЕВОМ УПРАВЛЕНИИ / Королев О.Л. // В сборнике: Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем Сборник научных трудов X Международной школы-симпозиума АМУР-2016. - 2016. - С. 204.

3. РИА Крым [Электронный ресурс]. URL:
<http://crimea.ria.ru/society/20160923/1107386288.html>

4. РИА Крым [Электронный ресурс]. URL:
<http://crimea.ria.ru/society/20160907/1107173333.html>

Государственное управление

УДК 336

Макейкина С.М., Красникова А.В. Механизм формирования программных и непрограммных расходов бюджетов муниципальных образований

The mechanism of the formation program and non-program costs of municipal budgets

Макейкина С.М., Красникова А.В.

1. кандидат экономических наук, кафедра финансы и кредит, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П.

Огарева (г. Саранск)

2. магистрант, кафедра финансы и кредит, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Makeykina S.M., Krasnikova A.V.

1. PhD, Department of Finance and Credit, National Research Mordovia State University (Saransk)

2. The graduate student, Department of Finance and Credit, National Research Mordovia State University (Saransk)

Аннотация: В статье исследуется механизм формирования расходов бюджетов на муниципальном уровне, как на долгосрочную, так и среднесрочную перспективу. Раскрывается суть программно-целевых и нормативных методов в соответствии проектами муниципальных образований

Abstract: The article investigates the mechanism of formation of budget expenditures at the municipal level, both on the long and medium term. It reveals the essence of the program-targeted methods and regulations in the respective projects of municipalities

Ключевые слова: муниципальное образование, проект бюджета, смета, программно-целевой метод, нормативный метод

Keywords: municipal entity, draft budget, estimates, program-target method, normative method

Основная роль в достижении и поддержании устойчивого развития страны принадлежит муниципальным образованиям, которые создаются и функционируют для решения вопросов жизнеобеспечения, связанных общностью проживания граждан.

Муниципальное образование (municipal entity) — городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения.[2]

Основной составляющей финансов муниципального образования является муниципальный бюджет, который регулируется законом № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 6 октября 2003 г.

Говоря о муниципальном образовании, важно отметить значимость инструмента, как муниципальные финансы, которыми располагает орган местного самоуправления для решения задач, возложенных на него государством и местным населением.

Из этого следует, что муниципальные финансовые ресурсы могут образовываться из следующих основных источников: средств, которые поступают в местный бюджет; средств, которые аккумулируются муниципальными внебюджетными фондами

Существует два метода планирования бюджетных расходов:

- программно-целевой;
- нормативный

Программно — целевой метод (program—target method) бюджетного планирования включает в себя планирование использования бюджетных средств утвержденными целевыми программами. Они составляются для решения и осуществления социальных и экономических задач на среднесрочную и долгосрочную перспективы для улучшения жизнеспособности общества.

Данный метод способствует соблюдению единого подхода к анализу используемых средств за прошлый период, формированию и рациональному распределению фондов финансовых ресурсов на конкретные программы и проекты, а также контролю использования средств. Данные функции позволяют

повысить уровень эффективности освоения средств местного бюджета.

Объем средств, который выделяется для реализации мероприятий финансирования и планирования, определяется на основе сметы. В основе расчетов смет бюджетных учреждений лежат объемные показатели деятельности: число коек, учащихся, групп, классов и т.д., время функционирования учреждений и финансовые нормы. При планировании мероприятий по социальной защите населения учитываются численность получателей этих средств и установленные нормы выплат.

Нормативный метод (normative method) планирования расходов и выплат используется при планировании средств на финансирование бюджетных мероприятий и составлении смет бюджетных учреждений: денежное выражение натуральных показателей удовлетворения социальных потребностей; нормы индивидуальных выплат и т.п.

Проект бюджета муниципального района составляется и утверждается сроком на один год (на очередной финансовый год) или сроком на три года (очередной финансовый год и плановый период) в соответствии с муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований.[2]

Если проект местного бюджета составляется и утверждается на очередной финансовый год, местная администрация муниципального образования разрабатывает и утверждает среднесрочный финансовый план.

Долгосрочное же бюджетное планирование осуществляется путем формирования бюджетного прогноза муниципального образования на долгосрочный период.

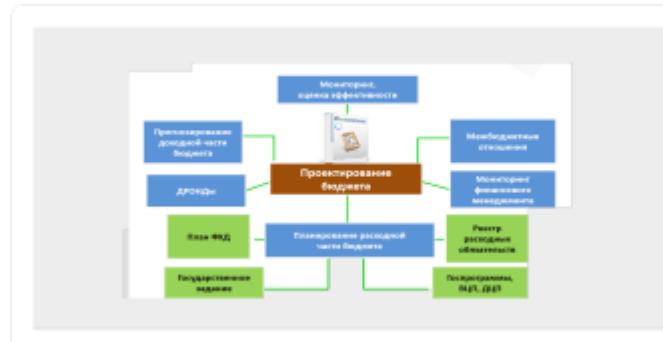


Рисунок 1. Проектирование бюджета муниципального образования

Исходя, из выше отмеченного о программно-целевом методе можно выделить следующие этапы перехода на программный формат бюджета:

-Разработка модернизация госпрограмм, ведомственных, долгосрочных целевых программ;

-Формирование аналитического кода для учета иерархии программ, целей, задач, мероприятий;

-Модернизация системы учета затрат учреждений с учетом разрезов новых аналитических кодов программ;

-Формирование росписи в разрезе программно- целевых задач;

-Модернизация схемы исполнения бюджета с целью учета дополнительных аналитических кодов во всех документах.



Рисунок 2. Проект бюджета, построенный по программно — целевому методу планирования

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бюджет муниципального образования является основным финансовым инструментом, который используется местными властями для решения возложенных на них задач. Большинство расходов бюджета муниципального образования отличает их социальная направленность. Средства для финансирования образования, здравоохранения и других социально значимых статей расходов в большинстве муниципальных образований явно недостаточно.[4]

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)
3. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"
4. <https://rg.ru/2003/10/08/zakonsamouprav.html>
5. <http://base.garant.ru/12112604/23/>
6. <http://biblio.fond.ru/view.aspx?id=528297>
7. http://www.keysystems.ru/products/budget/ProgramBujet_pr_10_2013.pdf
8. <http://www.scienceforum.ru/2013/130/4216>

УДК 336.143.21

Макейкина С.М., Дербенева Е.В. Проблемы функционирования региональных бюджетов (на примере Республики Мордовия)

Problems of functioning of regional budgets (on the example of Mordovia republic)

Макейкина Светлана Михайловна, Дербенева Елизавета Валерьевна
1. кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит
2. студентка экономического факультета Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева, Республика Мордовия, г. Саранск

Makeikina Svetlana, Derbeneva Elizaveta
1. PhD, Department of Finance and Credit
2. Economics student

Аннотация: В последние годы исполнение территориальных бюджетов характеризуются опережающим ростом расходов и снижением потенциальных налоговых поступлений. В статье представлены результаты анализа исполнения бюджета Республики Мордовия с 2013 по 2016 гг. Предложены рекомендации о совершенствовании доходной части бюджета.

Abstract: In recent years, the execution of territorial budgets are characterised by advancing growth of expenses and reduction of potential tax revenues. The article presents the results of the analysis of budget execution of the Republic of Mordovia from 2013 to 2016 the Proposed recommendations on improving the revenue side of the budget.

Ключевые слова: бюджет, налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления, расходы

Keywords: budget, tax revenues, Nontax revenues, royalty revenues, expenses

В современных условиях разбалансированности субфедеральных бюджетов, сокращения бюджетной устойчивости и усиления бюджетных рисков в условиях нестабильной экономики возникает необходимость концентрировать усилия по формированию региональных бюджетов, параметры которых будут отвечать вызовам и угрозам национальной экономике. Региональный бюджет, выступая главным инструментом воздействия на развитие экономики и социальной сферы региона, играет важную экономическую, политическую и социальную роль в воспроизводственном процессе. Он выступает необходимым экономическим механизмом и источником финансового обеспечения успешного развития приоритетных направлений экономики региона, а также страны в целом [6].

Путем распределения расходов бюджета происходит концентрация финансовых ресурсов на решении таких задач как: финансирование образования, здравоохранения, агропромышленного комплекса, жилищного строительства, а также финансовое обеспечение социальных обязательств государства. Доходная часть регионального бюджета формируется за счет распределения и перераспределения созданного валового продукта. Она включает платежи из

прибыли предприятий и организаций, налог на добавленную стоимость, налоги с населения, средства, выделяемые региону при перераспределении ресурсов, остающихся у предприятий и организаций, а также при перераспределении средств вышестоящих бюджетов.

В свою очередь граждане Российской Федерации, выступая как налогоплательщики и конечные потребители государственных услуг, должны быть уверены в эффективном и прозрачном использовании денежных средств, передаваемых ими государству.

Поэтому возникает объективная необходимость в проведении мониторинга и оценки эффективности основных параметров региональных бюджетов.

Доходы региональных бюджетов составляют налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления, именно они обеспечивают исполнение расходных обязательств региона.

На основе приведенной ниже диаграммы исследуем поступление основных видов доходов в республиканский бюджет Республики Мордовия за 2013-2016 гг. [1].



Рисунок 1. Динамика доходов республиканского бюджета Республики Мордовия (млрд. руб.)

Анализируя поступление доходов в республиканский бюджет, можно отметить следующее: стабильную тенденцию сокращения безвозмездных поступлений за исследуемый период; поступление налоговых доходов характеризуется тенденцией роста, что свидетельствует об укреплении доходного

потенциала территории; неналоговые доходы занимают незначительный удельный вес в доходной части бюджета Республика Мордовия.

Доходы консолидированных бюджетов большинства регионов Российской Федерации в основном формируются за счет отчислений от регулирующих федеральных налогов, поэтому нормативы отчислений, устанавливаемые на федеральном уровне, играют ключевую роль в определении бюджетной обеспеченности регионов.

На рисунке 2 представлена структура налоговых доходов республиканского бюджета Республики Мордовия [1].

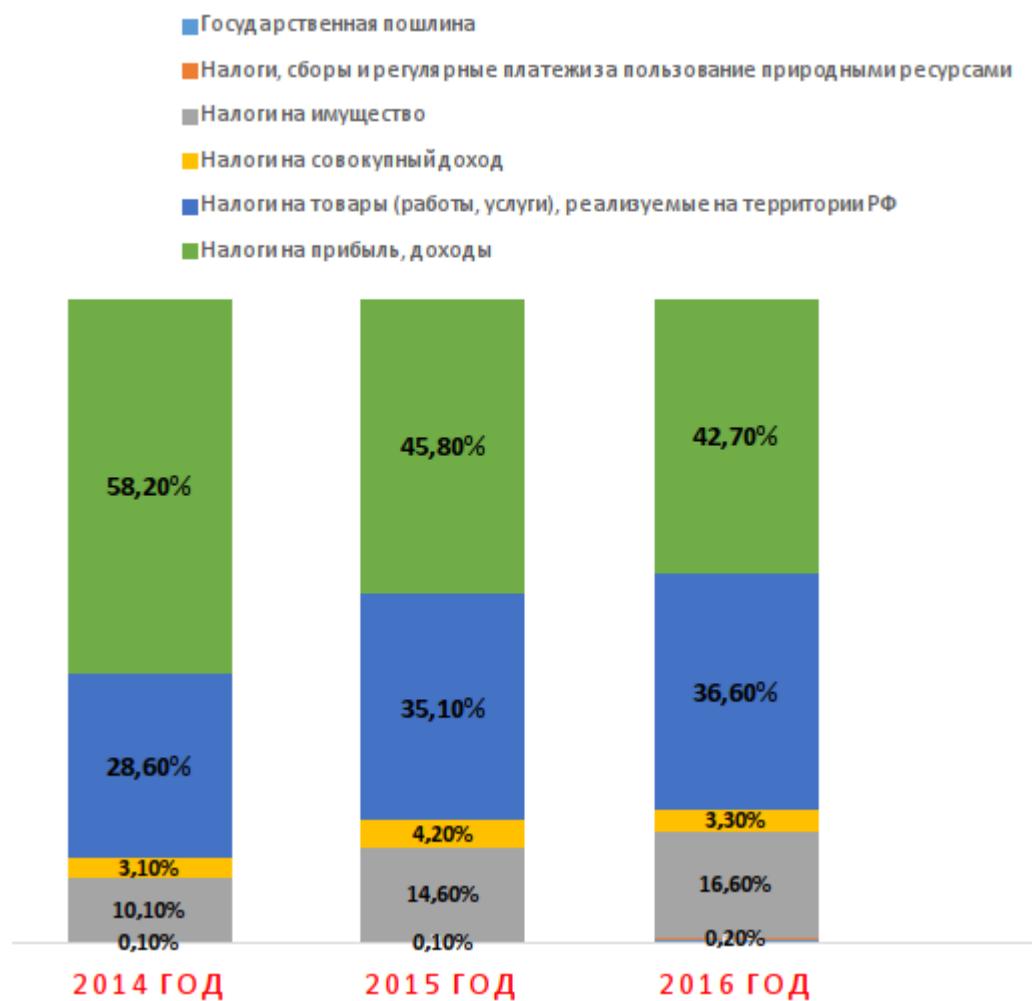


Рисунок 2. Структура налоговых доходов республиканского бюджета Республики Мордовия

Очевидно, что наибольшую часть налоговых поступлений в доходной базе республиканского бюджета РМ составляют «Налоги на прибыль, доходы» и

«Налоги на товары, реализуемые на территории РФ», что свидетельствует о том, что бюджетообразующими источниками выступают НДФЛ, налог на прибыль организаций и акцизы. Доходы республиканского бюджета предопределяют осуществление расходов. Для наглядного представления преобразований в управлении расходной частью бюджета Республики Мордовия, представлены основные разделы расходов республиканского бюджета РМ (таблица 1).

Таблица 1

Состав расходов республиканского бюджета Республики Мордовия (млн. руб.)

Расходы, млн. рублей	2014 год	2015 год	2016 год
Всего, в том числе по разделам:	40 337	43 006	33 227
Общегосударственные вопросы	2 416	1 980	2 486
Национальная оборона	21	22	22
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	225	251	210
Национальная экономика	9 691	10 817	5 931
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 207	1 292	830
Охрана окружающей среды	17	25	12
Образование	8 278	8 647	7 023
Культура, кинематография	1 093	1 547	636
Здравоохранение	4 942	5 717	5 268
Социальная политика	5 988	6 085	5 869
Физическая культура и спорт	2 458	2 415	808
Средства массовой информации	167	178	177
Обслуживание государственного и муниципального долга	1 013	1 435	1 870

За анализируемый период с 2014 по 2016 гг. бюджетная политика РМ в сфере бюджетных расходов была направлена на решение социальных и экономических задач республики. Приоритетом является обеспечение населения бюджетными услугами отраслей социальной сферы. Как видно из таблицы, основную долю расходов регионального бюджета составляют расходы на образование, социальную политику и здравоохранение, а также в экономической сфере большая доля расходов приходится на национальную экономику, что связано с активной реализацией основных приоритетов экономического развития.

В 2016 г. колоссально снижаются расходы на национальную экономику, охрану окружающей среды, культуру, физическую культуру и спорт.

Динамика базовых параметров республиканского РМ представлена на рисунке 3.



Рисунок 3. Доходы и расходы республиканского бюджета Республики Мордовия (млрд. руб.)

В целом расходы бюджета Республики Мордовия превышают доходы в среднем на 4 млрд. руб., что свидетельствует о дефицитности и разбалансированности республиканского бюджета РМ. Существующие доходные источники региональных бюджетов нельзя признать исчерпывающими, и это является причиной несбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации. Следствием проблемы дефицита республиканского бюджета РМ

выступило наращивание долговых обязательств, что является острой проблемой и угрозой для бюджетной сферы Республики Мордовия.

В 2014 г. государственный долг Республики Мордовия составлял 28,568 млн. руб., в 2015 г. – 38,868 млн. руб., в 2016 г. – 41,327 млн. руб. [3]. На рисунке 4 наглядно представлена структура государственного долга РМ [2].



Рисунок 4. Структура государственного долга Республики Мордовия (млн. руб.)

Объем расходов на обслуживание государственного долга составлял: в 2014 г. – 1,013 млн. руб. (2,6 % от объема расходов бюджета), в 2015 г. – 1,436 млн. руб. (3,5 %), в 2016 г. – 1,870 млн. руб. (5,9 %). Как видно на рисунке 4, государственный долг республики увеличивается, но расходы на его обслуживание незначительные.

Таким образом, в Республике Мордовия наиболее важными проблемами в бюджетной сфере являются долговая нагрузка на республиканский бюджет, несбалансированность бюджета республики, несовершенство системы межбюджетных отношений.

Увеличение доходов региональных бюджетов может быть получено за счет установления новых источников поступлений или расширения действующей базы бюджетов субъектов Российской Федерации. Например, активизация целенаправленной работы с бюджетообразующими предприятиями, которые являются основными налогоплательщиками в региональные бюджеты; по неналоговым доходам совершенствовать механизм управления государственным

имуществом, находящимся в собственности региональных органов власти. Также необходимым, на наш взгляд, является повышение эффективности расходования бюджетных средств. Важным является совершенствование процесса разработки региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов.

Реализация выводов и предложений, обоснованных в работе, должна способствовать дальнейшему совершенствованию формирования доходов и эффективному расходованию средств регионального бюджета Республики Мордовия.

Библиографический список

1. О республиканском бюджете на 2016 год [Электронный ресурс] : Закон Республики Мордовия от 22.12.2015 г. №89–З . – – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
2. Официальный сайт Министерства финансов Республики Мордовия. [электронный ресурс] – URL: <http://www.minfinrm.ru>.
3. Макейкина С. М. Современные проблемы обеспечения сбалансированности местных бюджетов (на примере муниципальных бюджетов нижегородской области) / С. М. Макейкина, С. Ю. Боряева // Ученый 21 века. – 2015. – № 5-6 (6-7). – С. 52-56.
4. Макейкина С. М. Современные тенденции оказания финансовой помощи нижестоящим бюджетам в РМ / С. М. Макейкина, Т. А. Суслова // Экономика и социум. – 2014. – № 2-3 (11). – С. 231-237.
5. Макейкина С. М. Бюджетное выравнивание в условиях развития российского бюджетного федерализма / С. М. Макейкина, С. С. Артемьева // 2010.
6. Гербутова М. В. Проблемы и перспективы повышения эффективности управления расходами регионального бюджета в свете реализации государственных программ / М. В. Гербутова // VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» – 2015.
7. Поляк Г. В. Бюджетная система РФ / под ред. Г. В. Поляка. – М.: Финансы и статистика. – 2008. – 202 с.

Олатало О.А., Щусь А.В. Государственная поддержка малого бизнеса в России и тенденции развития малых предприятий строительной отрасли в Южном Федеральном округе

State support of small business in Russia and trends in the development of small enterprises of the construction industry in the Southern Federal District

Олатало Ольга Александровна, Щусь Алина Витальевна

1. Ассистент кафедры «Экономика, менеджмент и логистика в строительстве»,
Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону
2. Студент гр. ЭП-307 кафедры «Экономика, менеджмент и логистика в строительстве», Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону

Olatalo Olga Alexandrovna, Shchus Alina Vitalievna

1. Supervisor, Assistant of the Department "Economics, Management and Logistics of the construction" Don State Technical University, Rostov-on-Don
2. Student gr. EP-307 of "Economics, Management and Logistics of the construction" Don State Technical University, Rostov-on-Don

Аннотация: В данной работе определена важность и необходимость предоставления государственных мер, направленных на поддержание и развитие малого предпринимательства. Проведен анализ деятельности за последние годы малых предприятий строительной отрасли, рассмотрены основные экономические показатели государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» по регионам Южного Федерального округа; выявлены причины, оказывающие влияние на развитие малого бизнеса.

Abstract: In this work, we determined the importance and necessity of granting of the state measures aimed at supporting and developing small businesses. Analysis of operation in recent years, small enterprises in the construction industry, the main economic indicators of the RF state program "Economic development and innovative economy" in the regions of the Southern Federal district; identify the causes that

influence the development of small businesses.

Ключевые слова: малый бизнес, предприниматель, государство, государственная поддержка, строительная отрасль

Keywords: small business, entrepreneur, government, government support, building sector

Введение. Под малым бизнесом в экономике понимается предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных условиях, критериях, определенных законами, которые устанавливаются государственными органами или другими представительными организациями [1,2].

В последнее время значительно увеличился рост малого предпринимательства, особенно в отраслях, не требующих существенных капиталов, больших объемов оборудования, кооперации большого числа работников. Многие малые предприятия задействованы в наукоемких производствах и в отраслях потребительского сектора.

Развитие малого предпринимательства обеспечивает благоприятные условия для оздоровления экономики: предоставляются дополнительные рабочие места, формируется развитая конкурентная среда, изменяется структура рынка, повышается роль потребительского сектора, рынок насыщается новыми товарами и услугами, увеличивается экспортный потенциал, эффективное использование имеющихся сырьевых ресурсов.

Актуальность выбранной темы состоит в рассмотрении вопросов эффективной государственной поддержки малого бизнеса.

Вклад в оздоровление экономики малых предприятий недостаточен вследствие общего спада производства, а также нехваткой государственной поддержки малого бизнеса.

Объекты и методы исследования. При написании статьи были проанализированы труды отечественных ученых-экономистов, законодательные и нормативные документы, данные государственной статистики, социологических и экономических исследований по проблеме малого предпринимательства. Среди известных авторов по данной тематике: Валиева И.Л., Гогищаева Е.Б. [3],

Богачкова Л.Ю. [4], Зографян А.А. [5], Какшайская Е.А. [7].

В качестве методов исследования в работе применялись: системный метод, диалектический, методы сравнительного анализа.

Цель работы: анализ мероприятий, предпринятых государством, для поддержания малого бизнеса; определить причины, тормозящие развитие малого предпринимательства.

Экспериментальная часть. Проводя экономическую политику, государство все же оказывает вольно или невольно воздействие на субъекты малого предпринимательства. Органы власти используют рычаги, способные влиять на развитие и сдерживание предпринимательской среды. К таким рычагам относят ключевую ставку, тарифы на ресурсы, уровень инфляции, обязательные платежи и др.[4].

В систему государственной поддержки малого предпринимательства входят:

- 1) государственные нормативно-правовые акты;
- 2) государственный аппарат, состоящий из совокупности государственных институциональных структур, несущих ответственность за развитие малого бизнеса и способствующих реализации государственной политики в этой сфере;
- 3) государственная инфраструктура поддержки малого бизнеса, включающая коммерческие и некоммерческие организации, деятельность которых поощряется, инициируется и поддерживается государством.

Основным направлением государственной поддержки малого бизнеса служит снижение рискованности его деятельности. Ресурсная недостаточность заставляет государство поддерживать малое предпринимательство по следующим категориям:

1. Финансовая поддержка (создание государственных программ, обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий, субсидии, налоговые, амортизационные льготы и др.);
2. Материально-техническая поддержка (предоставление оборудования и технологий в аренду малого бизнеса, создание технопарков и др.);
3. Информационная и консультативная поддержка (открытость доступа к

техническим библиотекам, базам данных, оказание правовых и консультативных услуг, помогающих в решении проблем налогообложения, управления и др.);

4. Формирование рыночной инфраструктуры (локальные ярмарки, рынки оборудования, технологий для малых организаций и т.д.).

Увеличение масштабов деятельности малых фирм, повышение вклада их в экономику и достижение социальной стабильности требует комплексной и системной поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Государственные органы и органы местного самоуправления должны координировать свою деятельность в области малого бизнеса, производить анализ и оценку программ развития рассматриваемой сферы, изучать и организовывать новые формы предпринимательства, разрабатывать пути по привлечению иностранных инвестиций.

Следующие программы поддержки малого бизнеса в 2016 году в России: гранты; субсидии; бесплатное обучение (или обучение по минимальной стоимости); стажировки; предоставление лизинга на льготных условиях; участие в бизнес-инкубаторах; получение льготного или бесплатного бухгалтерского, юридического обслуживания (на условиях аутсорсинга); выкуп или аренда помещений и производственных площадок, являющихся собственностью муниципалитетов; покрытие расходов (скидок) на участие в рекламных мероприятиях, выставках, ярмарках [7].

В 2016 году уже приняты программы развития малого бизнеса, рассчитанные на длительный срок, в некоторых регионах РФ. Программы регулируют условия материальной и функциональной поддержки субъектов малых предприятий. В число субъектов РФ, принявших программы поддержки малого бизнеса в 2016г., вошли: Астраханская область, Алтайский край, Владимирская область, Кировская область, Краснодарский край, Московская область, город Севастополь.

Мероприятия, определенные в государственной программе, будут способствовать инновационному подходу к развитию малого предпринимательства. В ходе реализации программ происходит перераспределение бюджетных средств между регионами для осуществления местных программ. Государственная поддержка направлена на развитие тех

субъектов малого бизнеса, которые задействованы в сфере сельского хозяйства, промышленности и производства и которые недавно начали осуществлять свою деятельность.

В России развитие малого бизнеса осуществлялось в несколько этапов, начиная с 1990-х годов, характеризующихся определенным бумом в создании малых предприятий. Данные, приведенные в таблице 1, отражают современное состояние в строительной отрасли.

Таблица 1

Деятельность малых предприятий (без микропредприятий) за 2014-2016 гг.
в строительной отрасли.

Показатель	значения		
	2014	2015	2016
Число малых предприятий в строительной отрасли	271	1211	480
Средняя численность работников, задействованных в строительной отрасли, тыс.чел.	8594	29200	29500

Анализ данных за рассмотренный период свидетельствует о непостоянстве количества малых предприятий. С 2014 г. по 2015 г. число предприятий увеличилось в 4,46 раза, с 2015 г. снизилось в 2,52 раза. Численность работников, наоборот, повышается: 2014-2015 гг. в 3,39 раза, 2015-2016 гг. в 0,01 раза.

Основные проблемы малого предпринимательства возникают вследствие налоговых отчислений, низкого уровня рыночного спроса, преобладающими административными барьерами, недостаточным количеством финансовых средств. Разрешению этих проблем будут способствовать обновление ресурсов предприятия, проведение государственных мероприятий, включающих: гибкую систему налогообложения, ослабление административных мер, субсидирование начинающих предпринимателей, модернизация инфраструктуры.

Результаты. Стратегическое планирование малого бизнеса в России предполагает на период до 2030 года увеличение оборота капитала в 2,5 раза,

производительности труда в 2 раза.

Для достижения этих показателей малым предприятиям необходимо реализовывать соответствующие меры поддержки. В результате многие организации вынуждены сокращать годовую выручку посредством применения гибкой системы налогообложения, состоящей в разграничении по видам деятельности предприятия, по времени преобладания на рынке, по приоритету развития конкретного региона. В реализации упрощенной системы налогообложения должны быть заинтересованы региональные власти [5].

С 01.01.2016 г. по 31.12.2018 г. в отношении малого предпринимательства отменены плановые контрольно-надзорные мероприятия.

Рассмотрим перечень показателей и целевых индикаторов государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» по регионам Южного Федерального округа [8] в таблице 2.

Таблица 2

Количество созданных рабочих мест в секторе малого бизнеса при реализации программы (тыс. единиц)

Регион ЮФО	2012	2013	2014	2015	2016
Краснодарский край	0,85	0,81	0,88	0,89	0,68
Ростовская область	1,9	1,81	1,97	2	1,52
Волгоградская область	1,21	1,15	1,26	1,28	0,97
Республика Адыгея	0,25	0,24	0,26	0,27	0,2
Республика Калмыкия	0,02	0,01	0,02	0,02	0,01
Астраханская область	1,16	1,1	1,2	1,22	0,93

По количеству созданных рабочих мест лидирует Ростовская область, на последнем месте республика Калмыкия [6].

Одной из мер реализации государственной программы является имущественная поддержка. Она раскрывается во владении и пользовании

государственного, муниципального имущества, а именно земельных участков, зданий, сооружений, строений и др., на возмездной основе, безвозмездной, на льготных условиях. К проблемам в области имущественной поддержки относятся: недоступность участия малых компаний-арендаторов в конкурсах при приватизации, высокая стоимость аренды недвижимых объектов, дефицит промышленных площадок [2].

Выводы. Выбирая тот или иной механизм государственной поддержки, следует учитывать структуру и состояние производства, наличие ресурсов, имеющихся в распоряжении государственных органов.

Можно выделить следующие причины, тормозящие развитие малого бизнеса в регионах России:

- 1) сырьевая ориентация экономики, высокая инфляция, повышение ставок по банковским кредитам, спад производства;
- 2) малые предприятия в основном задействованы в сфере услуг и в сфере обращения, что не вызывает качественных изменений в структуре экономики России;
- 3) недостаточный уровень правовых и экономических знаний предпринимателей;
- 4) неразвитая государственная поддержка.

В целом малое предпринимательство в России отстает в развитии от желаемых результатов, поскольку современные экономические условия не стимулируют его развитие. Государству предстоит приложить усилия, направленные на повышение мотивации со стороны малых предприятий, восстановление доверия к власти.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 14.06.1995 N 88-ФЗ // Справочно-правовая система «Гарант».
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) // Справочно-правовая система «Гарант».

3. Валиева И.Л., Гогицаева Е.Б. Государственная поддержка малого бизнеса.//Актуальные вопросы экономических наук, 2014 г. - №41
4. Богачкова Л.Ю. Регулирование развития малого и среднего бизнеса в России//Вестник Волгоградского государственного университета, 2015 г. - №3
5. Зографян А.А. Направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России.//Инновационная наука, 2016 г. - №1
- 6.Иванова И.И., Морозова О.А. Формирование интеллектуального потенциала строительной организации с учетом влияния отечественного и зарубежного опыта // Научное обозрение. 2013. № 11. С. 284-286.
7. Какшайская Е.А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства.//Известия Волгоградского государственного педагогического университета, 2013 г. - №8.
8. Морозова О.А. Обоснование значимости подготовки персонала в строительстве с учетом тенденций саморегулирования // Научное обозрение. 2014. № 11-2. С. 587-590.

Проблемы развития предпринимательства

УДК 336.662

Белолипецкая Д.Н., Чеховская И.А. Формы финансирования малого предпринимательства

Белолипецкая Дарья Николаевна

Научный руководитель: Чеховская Ирина Александровна

доцент, кандидат экономических наук,

кафедра «Экономика и финансы предприятий»,

Волгоградский государственный технический университет

Belolipetskii Darya Nikolaevna

Supervisor: Chekhov Irina

Associate Professor, PhD,

Department of "Economics and finance companies"

Volgograd State Technical University

Аннотация: Деятельность малых предприятий ориентирована главным образом на местный рынок, на решение региональных проблем. Они становятся основой формирования рациональной структуры местного хозяйства и его финансирования. Сфера малого предпринимательства нуждается в активном финансировании и государственной поддержке.

Ключевые слова: Малое предпринимательство, финансирование, внешнее, внутреннее, собственный капитал, заемный капитал, инвестиции, резерв, взнос, фонд, акции, акционерное общество.

Abstract: Small business activities are focused mainly on the local market, on the solution of regional problems. They become the basis for the formation of a rational structure of the local economy and its financing. Small businesses need the funding and government support.

Keywords: Small business, finance, external, internal, equity, debt capital, investment, reserve, fee, fund, stocks, joint-stock company

В отличие от крупного бизнеса, который привлекает дополнительные источники финансирования деятельности, на малых предприятиях вопрос поиска

и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. Нехватка оборотных средств является одной из наиболее распространенных проблем на малых предприятиях. В связи с этим, предприятия малого бизнеса испытывают более высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансирования.

На сегодняшний день существует достаточно широкий перечень различных способ привлечения финансовых ресурсов или форм финансирования. Традиционно финансовые ресурсы подразделяют на три основных вида:

Собственные средства (уставный капитал, накопленная чистая прибыль)

Заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы)

Инвестиции (частные вложения, доли в уставном капитале, субсидии)

Обратимся к анализу основных форм финансирования, которые доступны предприятиям малого бизнеса. По конечному виду получения источников средств можно подразделить их на основные (прямые) и производные (косвенные). К прямым формам финансирования относятся договора, в результате заключения которых малое предприятие получает непосредственно денежные средства как источник обеспечения деятельности. К таким формам относятся:

1. банковские кредиты
2. государственные субсидии
3. накопленная чистая прибыль предприятия.

Под производными формами финансирования следует понимать формы обеспечения деятельности предприятия, получаемые не в виде непосредственно денежных средств, а в виде какого-либо актива или действия, оказывающего влияние на рост выручки предприятия.

К данным формам будем относить:

1. лизинг
2. факторинг
3. интеграция

4. кооперация.

Следует отметить, что перечисленные выше косвенные формы финансирования начали применяться в российской практике относительно недавно, таким образом, они составляют основу современных инструментов финансового менеджмента для малых предприятий.

В современной литературе такие явления как интеграция и кооперация напрямую не относят к формам финансирования. Хотя процесс реализации этих мероприятий оказывает влияние как на рост активов предприятия, так и на рост выручки от реализации продукции. Поэтому в данной статье мы будем рассматривать интеграцию и кооперацию малых предприятий как формы финансирования.

Основные формы финансирования предприятия можно разделить по функциональной направленности, а также по конечному объекту обеспечения.

Таблица 1

Основные формы финансирования малых предприятий.

Классификация форм финансирования	Формы финансирования	Объект обеспечения форм финансирования
Прямые	Банковский кредит	Основные средства, оборотные средства
	Государственные субсидии	
	Накопленная чистая прибыль	
Косвенные	Лизинг	Основные средства
	Факторинг	Оборотные средства
	Кооперация	Выручка
	Интеграция	Выручка, основные средства, оборотные средства

Источник: по материалам [4]

На малых предприятиях в силу специфики их функционирования и наиболее распространенной отраслевой принадлежности к торговле могут отсутствовать внеоборотные активы, источниками формирования оборотных активов часто служат заемные средства и кредиторская задолженность [6, с.15].

Основными источниками заемных средств являются коммерческие банки. Малый бизнес по ряду причин является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций. С точки зрения банков, положительными моментами сотрудничества с малыми предприятиями являются достаточно небольшие сроки окупаемости ссуд, гибкость малого бизнеса, позволяющая реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, а также способность малых предприятий к внедрению новых технологий [2].

Однако, в то же время существует ряд серьезных проблем с получением кредита предприятием малого бизнеса. К примеру, большинство банковских программ кредитования малого бизнеса предполагает предоставление обеспечения по кредиту в виде залога или поручительства. Причем залоговым обеспечением должны выступать среднеликвидные активы (автотранспорт, недвижимость). Далеко не все предприятия малого бизнеса имеют данные активы в собственности. Однако, здесь на помощь малым предприятиям приходит такая форма финансирования как микрокредитование. Особенности функционирования микрофинансовых организаций заключаются:

- ④ в сокращении операционных затрат по оказываемым услугам;
- ④ в уменьшении времени обслуживания клиентов;
- ④ в использовании гибких требований по обеспечению кредита;
- ④ в увеличении суммы выдаваемого кредита на основании предоставляемого заемщиком баланса и наличия обеспечения, а также с течением времени при наличии положительной кредитной истории [3].

Кроме этого надо отметить, что российские банки выдают небольшие кредиты малому бизнесу под более высокие проценты. Одна из причин высоких

процентов по кредитам для предприятия малого бизнеса — большой риск их кредитования. Финансовое состояние этих предприятий нестабильное и неопределенное, да и низкая капитализация существенно увеличивает риск невозврата кредитов [4, с.120-121].

Говоря об инвестициях в малый бизнес, следует отметить, что основным инвестором малого предприятия чаще всего выступает государство. Частные инвестиции более распространены в крупном бизнесе, т.к. инвестор планирует получать дивиденды от своих вложений, а в масштабах малого бизнеса их размер будет не так велик, да и сами инвестиции чаще всего носят венчурный характер. Государственная поддержка малого бизнеса обеспечивает ему финансовую устойчивость и возможность конкурировать с крупными и средними предприятиями. Эта поддержка заключается в предоставлении малым предприятиям налоговых отсрочек, льгот, инвестиционных кредитов, льготного доступа к кредитным ресурсам банков, снижения процентов по кредитам и других возможностей, вплоть до участия в выполнении государственных заказов [1, с.15-16]. Кроме этого к мерам государственной поддержки малого бизнеса относится субсидирование. В данном случае государство вкладывает средства в малые предприятия условно на безвозмездной основе. Свои «дивиденды» государство со временем получает в виде налоговых платежей.

Лизинг, или финансовая аренда, является наиболее удобной формой финансирования для производственных предприятий. Поскольку торговые предприятия не нуждаются в дорогостоящем оборудовании, для них лизинг представляет меньший интерес. У производственных предприятий набор возможных предметов лизинга гораздо шире. Это может быть и автотранспорт, и производственное оборудование, и спецтехника. Взяв оборудование в лизинг, фактические активы предприятия сразу увеличиваются, при этом отсутствует необходимость единовременных капитальных вложений [5].

Другим источником финансирования малых предприятий является факторинг. Факторинг – это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов [6].

Предприятия малого бизнеса имеют гораздо меньше возможностей, чем средний и крупный бизнес, следовательно, масштабы производства промышленных малых предприятий существенно меньше. В современной литературе выделяют два основных типа функционирования малых промышленных предприятий:

- малые предприятия, осуществляющие деятельность, ориентируясь на крупный холдинг, по принципу вертикальной интеграции;
- малые предприятия, осуществляющие самостоятельную деятельность на рынке свободной конкуренции.

Для предприятий первого типа характерны специализация на производстве ограниченного круга деталей и узлов, более низкие издержки производства, позволяющие крупному бизнесу экономить свои ресурсы; гибкость производства, способствующая его быстрой переналадке [8, с.7].

Предприятия второго типа, которые осуществляют самостоятельную деятельность на рынке, имеют большую независимость, гибкость и маневренность. Они не связаны определенными требованиями к выпускаемой продукции, вследствие чего могут быстро перепрофилироваться в соответствии с изменяющимися потребностями рынка. Первоначальной и далее основной задачей менеджмента всегда является привлечение финансовых ресурсов, поскольку за счет источников средств осуществляется формирование всей остальной ресурсной базы предприятия.

Для наиболее эффективной работы предприятия необходимо выбирать формы финансирования. При необходимости единовременного вложения существенной суммы средств наиболее оптимальной формой финансирования

является банковский кредит. При отсутствии активов, а также при потребности во вложениях возможно привлечение средств в форме микрокредитования. При потребности вложения небольшой суммы средств, отсутствии срочности или наличии возможности временного изымания из оборота собственных средств предприятие может воспользоваться государственной субсидией. При необходимости обновления основных средств, предприятие может воспользоваться лизингом. Для увеличения оборотных средств наиболее простым решением будет использование факторинга. При наличии узкоспециализированного производства для оптимизации финансовой устойчивости целесообразно применение принципа кооперации, т.е. вливания малого промышленного предприятия в структуру крупной компании, а при работе на конкурентном рынке возможно объединение нескольких малых предприятий.

Библиографический список

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2014. – 240с. – (Высшее образование).
2. Батяев А.А., Дудкина М.Г., Нурушева Л.К. Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса – М., Научная книга, 2010. – 84с.
3. Королев Д. А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России. // Общество: политика, экономика, право. – 2013 – №2. – с.54-58.
4. Организация предпринимательской деятельности: Учеб.пособие для вузов /Пол ред. проф. В.Я. Горфинкеля, акад. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 525 с.
5. Сокольских Е.В. Микрокредитование и лизинг как механизмы привлечения ресурсов в малый бизнес // Российское предпринимательство. — 2011. — № 4 Вып. 1 (88). — с. 47-50. —
<http://www.creativeconomy.ru/articles/9811/>

6. Ладанов А.А. Использование факторинга для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса // Российское предпринимательство. — 2012. — № 4 (202). — с. 30-34.

7. Особенности финансовых организаций малого бизнеса. Образовательно-информационный портал ATEXNIK.RU. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.atexnik.ru/neopredeleno/osobennosti_finansov_organizacii_malogo.php

8. Киперман Г.Я. Полное товарищество: удобная форма интеграции // Право и экономика. 2015. №5. С.1.

9. Серебряков Н.В. Совершенствование управления малыми предприятиями деревообрабатывающей промышленности // Российское предпринимательство. — 2014. — № 7 Вып. 1 (93). — с. 38-43. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/10083/>

УДК 334.021

Чухнова Е.В., Кернякевич П.С. Состояние предпринимательства в Российской Федерации. Почему закрывается малый бизнес?

State enterprises in the Russian Federation. Why do small businesses close?

Чухнова Екатерина Владимировна, Кернякевич Павел Степанович

1. магистрант 2 курса экономического факультета

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

2. кандидат экономических наук

Томский государственный университет систем управления
и радиоэлектроники

Chuhnova Ekaterina Vladimirovna, Kurnyakovich Pavel Stepanovich

1. Undergraduate the faculty of economics

Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics

2. candidate of economic sciences

Аннотация: Статья посвящена вопросам закрытия малого бизнеса в РФ и состояния бизнеса в целом по РФ. Результат анализа показал, что малый бизнес закрывается в основном из-за высокой налоговой нагрузки, сложной экономической ситуации в стране, постоянно меняющегося законодательства, несовершенной нормативно-правовой базы, которая регулирует инвестиционные процессы, а также в связи с нехваткой собственных средств.

Abstract: The article is devoted to the closure of small businesses in Russia and the state of business in the whole of Russia. The result of the analysis showed that small businesses mostly closed high tax burden and the difficult economic situation in the country, constantly changing legislation, imperfect legal framework that regulates investment processes, as well as due to the lack of own funds.

Ключевые слова: Малый бизнес, ВВП, вид экономической деятельности, оборот малых предприятий, среднесписочная численность малых предприятий, прибыльные и убыточные малые предприятия, физические и юридические лица.

Keywords: Small Business, GDP, kind of economic activity, the turnover of small enterprises, the average number of employees of small businesses, profitable and unprofitable small businesses, individuals and legal entities.

Известно, что малый бизнес является важным звеном в экономике любой страны, потому что именно малые и средние предприятия (МСП) способствуют развитию инновационных технологий, способны легко приспосабливаться к экономическим изменениям в стране, а также создают рабочие места. Например, в 2013 году по данным «МСП банк» [1] доля в ВВП в РФ малого и среднего бизнеса составила около 21%, в то время как в развитых странах доля составила от 30% до 80%: в США, Бразилии, Франции, Англии, Китае, Японии доля МСП в ВВП составляет от 30% до 60%, а в Италии до 80%. Также МСП в Евросоюзе обеспечивает около 67,4% рабочих мест, в то время как в Российской Федерации эта цифра равна 27%. [1]

Рассмотрим, сколько в ВВП РФ занимает доля валовой добавленной стоимости малых предприятий (рисунок 1).



Рисунок 1. Доля валовой добавленной стоимости малых предприятий в ВВП

Как видно из рисунка 1, с 2004г. по 2014г. доля в ВВП РФ малого предпринимательства колеблется на одном уровне, около 12%. [2]

Рассмотрим состояние малое бизнеса в Российской Федерации (рисунок 2) [3].



Рисунок 2. Число малых предприятий по отраслям

Из рисунка 2 видно, что темпы роста числа малых предприятий замедлились с 2012 г. во всех отраслях, в особенности в секторе «Научные исследования и разработки», которая является неотъемлемой частью развития малого предпринимательства. Самое большое число предприятий имеется в сфере торговли, затем имущества, обрабатывающее производство. Также рассмотрим число малых предприятий в РФ (рисунок 3) [3].



Рисунок 3. Число малых предприятий

Из рисунка 3 видно, что темпы роста малых предприятий с 2011г. по 2013г. имеет тенденцию к снижению, а в 2014г. наблюдался небольшой рост — на уровне 1% от числа предприятий (с 208 028 ед. до 209963 ед. или темп роста в 2014 г. по отношению к 2013 г. составил 101%). На рисунке 4 и 5 представлен оборот и среднесписочная численность работников малого бизнеса.[4]



Рисунок 4. Оборот малых предприятий



Рисунок 5. Среднесписочная численность работников

Не смотря на снижение темпов роста числа предприятий, наблюдался рост оборота предприятий. Но, к сожалению, с 2011 г. по 2014 г. сократились темпы роста среднесписочной численности работников, т.е. увеличилось число безработных людей.

Также необходимо показать число малых предприятий, которые являются прибыльными и убыточными с 2010 по 2014гг. (рисунок 6).[4]

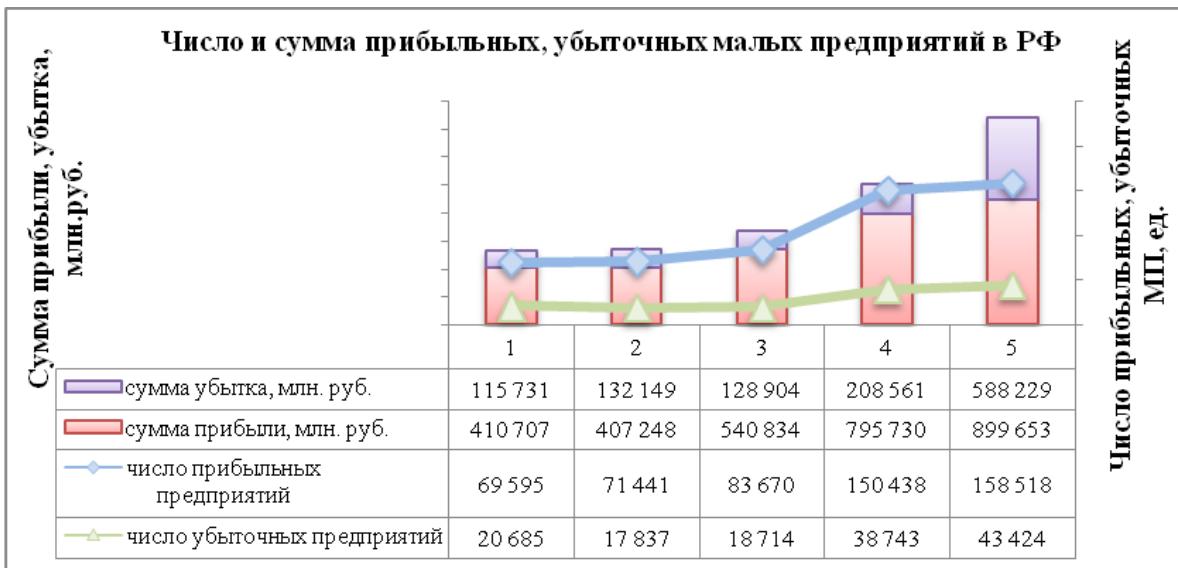


Рисунок 6. Число прибыльных и убыточных малых предприятий

За весь рассматриваемый период около 80% малых предприятий являлись прибыльными, остальные 20% являлись убыточными.

Исходя из данных федеральной налоговой статистики было рассмотрено состояние бизнеса в Российской Федерации за последние 10 лет с 2006г. по 2015г.[5]

Рассмотрим юридические лица (все виды предприятий) (Рисунок 7).

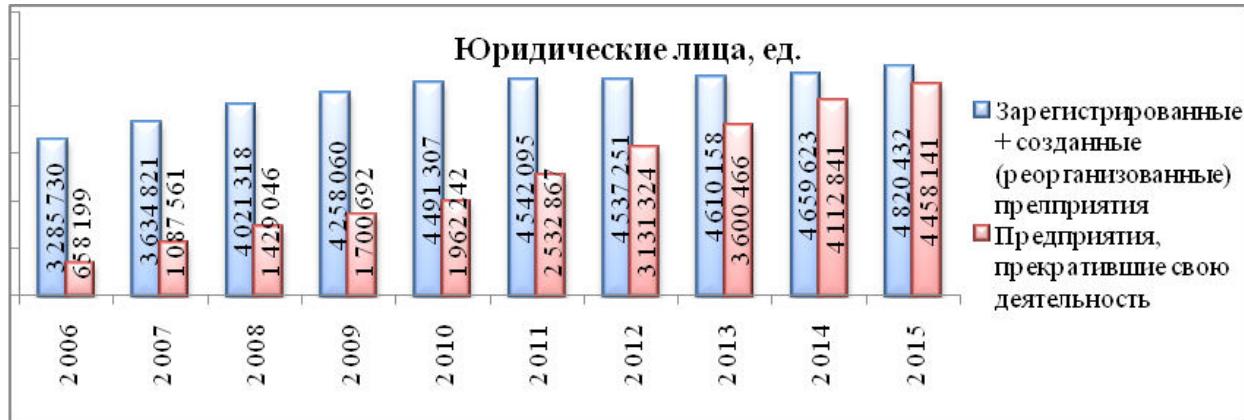


Рисунок 7. Зарегистрированные в ЕГРЮЛ и прекратившие свою деятельность

Из рисунка 7 видно, что с 2006г. по 2015г. число созданных, реорганизованных и зарегистрированных предприятий почти что сравнялось с предприятиями, которые завершили свою деятельность, т.е. темпы роста первых растут намного медленнее, чем темпы роста второй группы. Это связано с тем, что органы ФНС закрывают все чаще «брошенные фирмы», которые более года не

предоставляют отчетность и на банковских счетах нет движения денежных средств. Также органы ФНС борются с фирмами-однодневками. Еще одной причиной закрытия юридических лиц является тяжелая экономическая ситуация в стране.

Теперь рассмотрим индивидуальные предприятия и фермерские (крестьянские) хозяйства (ИП и ФХ) (рисунок 8) [5].

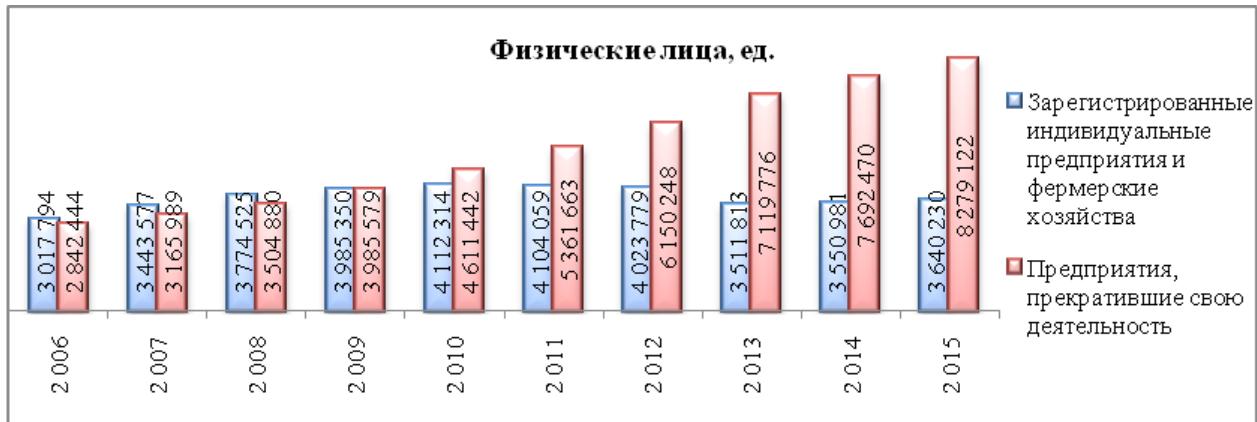


Рисунок 8. Число ИП и ФХ, ед.

Из рисунка 8 видно, что по сравнению с числом зарегистрированных ИП и ФХ, число предприятий, прекративших деятельность, увеличилось более чем в 2 раза, хотя в 2006 г. они почти были на одном уровне (около 3 000 000 ед.).

Основные причины такой тенденции: экономические и административные барьеры. Это зависит от законодательства, которое постоянно меняется. Для малых предприятий накладно нанимать юриста, хотя он может проинформировать о изменениях в законодательстве. Вследствие этого, предприниматели допускают ошибки в расчете и оплате налогов в бюджет, и соответственно, после этого приходят высокие штрафы. Также причинами могли являться повышенные цены на сырье из-за изменения курса рубля, банковские ставки по кредитам. Кроме того, появилась возможность заработка в интеренте и люди не стремились регистрировать себя в качестве предпринимателя, уклоняясь от уплаты налогов, высокий уровень которых зачастую является одной из причин прекращения предпринимательской деятельности.

Другими причинами прекращения деятельности ИП являлись повышенные страховые взносы. В 2015 г. страховые взносы выросли до 22 261,38 руб. плюс 1% от выручки, если пороговое значение превысило 300т.р. В 2016г. страховые взносы

составили 23 153,23 руб. плюс 1% от выручки, если пороговое значение превысило 300т.р. Но вместе с этим появился закон о налоговых каникулах, льготах. И если сравнивать декабрь 2014г. с январем 2015г. (рисунок 9), то можно увидеть, что эти меры стимулируют развитие предпринимательства.[5]

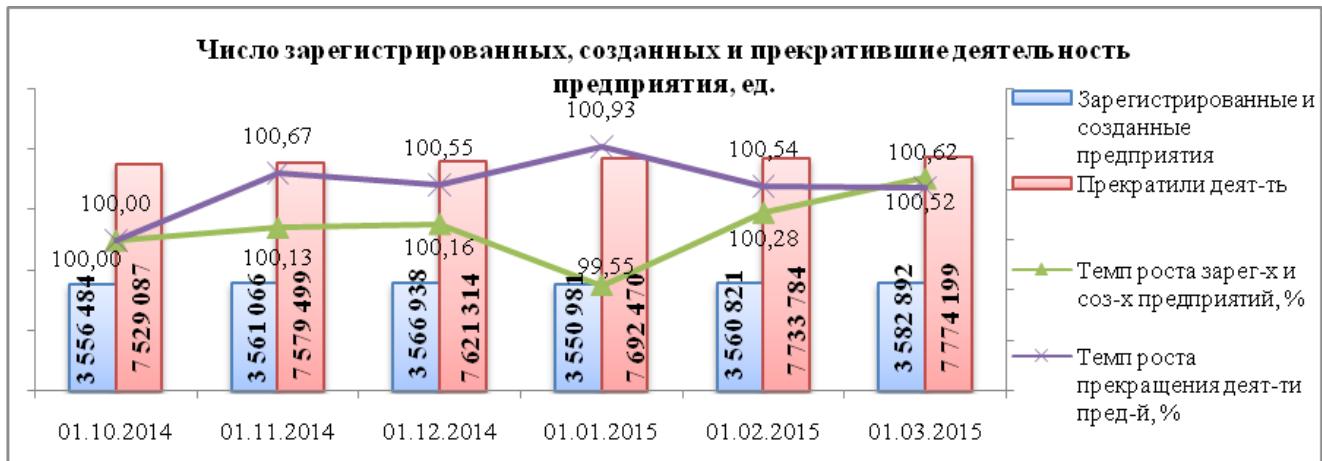


Рисунок 9. Число ИП и ФХ

Из рисунка 9 видно, что в 20014-2015 г.г. темпы роста созданных и зарегистрированных в государственном реестре предприятий начали расти, а темпы роста прекращения деятельности снизились, что говорит о эффективности внесенных изменений в налоговый кодекс и законодательство.

Из проведенного анализа мы видим, что темпы роста числа предприятий значительно снизились, это связано с проблемами экономики страны и высокими рисками. Также важно заметить, что большую долю в малом бизнесе занимает отрасль «Торговля», поэтому на снижение темпов роста малых предприятий повлияли введенные торговые сборы в определенных регионах, т.е. повысилась налоговая нагрузка.

Также с 2015г. увеличился налог на имущество у тех предприятий, которые работают на специальных режимах (парковочные места, торговые площади и т.д.). Коэффициенты, которые применяются в УСН и ЕНВД, увеличились для некоторых предприятий, что повлияло на рост прекращения предпринимательской деятельности. Коэффициенты были проиндексированы в соответствии с инфляцией, особенно возросли в 2015г., т.к. инфляция равнялась 12,91%. Пример представлен на рисунке 10.

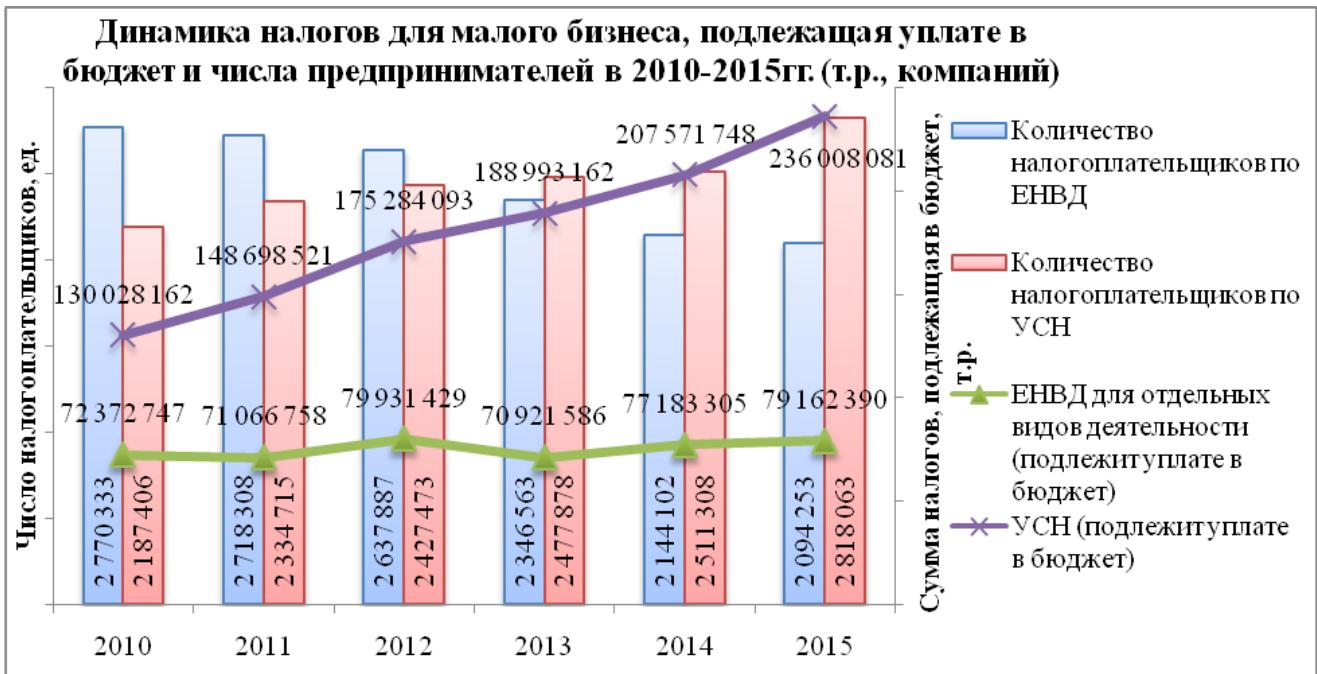


Рисунок 10. Динамика налогов для малого бизнеса

По данным анализа Екатерины Бырковой [6] (рисунок10), количество налогоплательщиков по УСН растет намного медленнее, чем отчисления в бюджет. Число предприятий, применяющих ЕНВД, снижается, но при этом растут отчисления в бюджет (рисунок10). Счетная палата считает это благоприятным для страны [6]. Но если вспомнить кривую Лаффера, то сначала будет рост налоговых платежей до определенного момента, а затем произойдет спад. [6]

Также исходя из бюллетеня статистики [7] была проведена оценка факторов (органами статистики), которые ограничивают инвестиционную деятельность малых предприятий (см. рисунок 11).

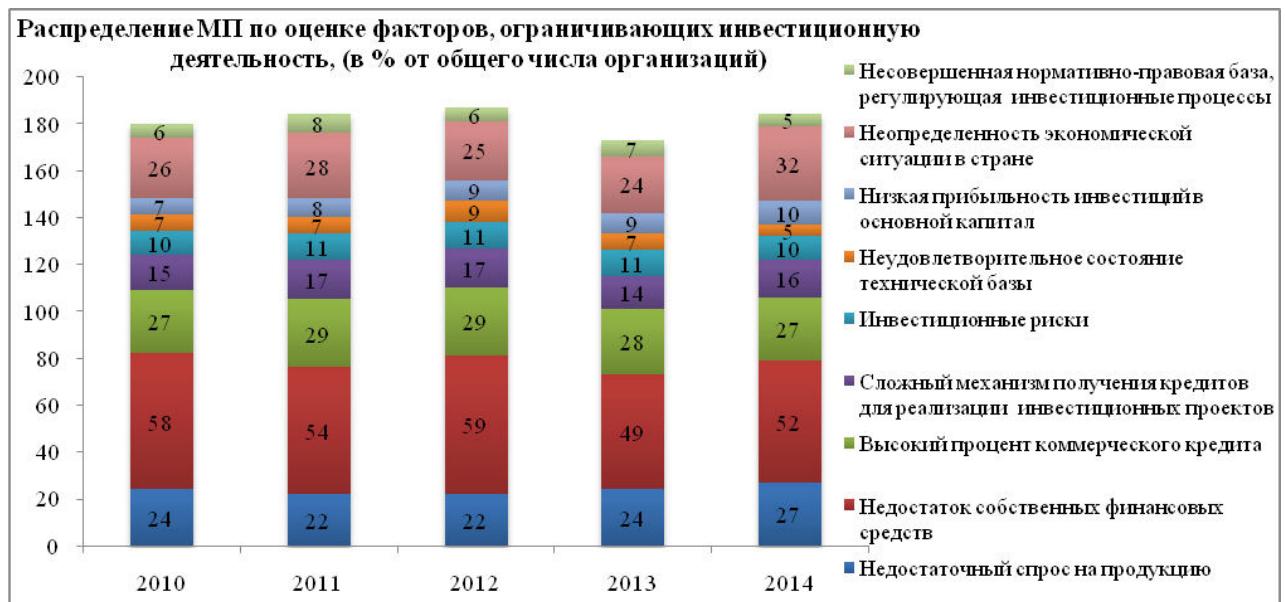


Рисунок 11. Факторы, ограничивающие деятельность малого бизнеса

Из рисунка 11 видно, что с 2010г. по 2013 г. факторы, ограничивающие деятельности малого бизнеса имели тенденцию к росту, но в 2013г. наблюдалось снижение этих факторов. Этот рост связан с тем, что у малого бизнеса недостаточно собственных средств для развития своей деятельности, не было возможности оформить коммерческий кредит в связи с высокой процентной ставкой, а также не было определенности в экономической ситуации в стране. В 2014г. вновь наблюдался рост оценок факторов. В большей степени это связано с недостатком собственных средств, высокой процентной ставкой по кредиту, сложным механизмом получения кредитов, неопределенностью экономической ситуацией в стране, недостаточным спросом на продукцию. Предположительно, на рост этих факторов могли повлиять санкции со стороны Запада. Также государственный совет РФ в докладе «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» говорит, что одной из проблем малого бизнеса является нестабильное законодательство [7,8].

В заключении можно сделать вывод, что необходимо изменить государственные способы поддержки малого бизнеса, разработать дорожную карту развития МСП, так как темпы роста прекративших свою деятельность МСП намного превышают темпы роста зарегистрированных предприятий. Это говорит о неблагоприятном климате в сфере малого и среднего предпринимательства.

Библиографический список

1. Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/analiz-may-2013.pdf> (дата обращения: 10.10.2016).
2. Доля валовой добавленной стоимости малых предприятий в ВВП. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=1163082> (дата обращения: 10.10.2016).
3. Предпринимательство по отраслям. Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/ (дата обращения: 10.10.2016).
4. Статистика МСП. Электронный ресурс]. URL: <http://rcsme.ru/ru/statistics> (дата обращения: 10.10.2016).
5. Отчеты о работе по государственной регистрации юридических лиц и физических лиц. Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 10.10.2016).
6. Развитие малого бизнеса в России: оценка Счётной палаты и реальность. Электронный ресурс]. URL: <http://провод.рф/Analytics/35901-pazvitie-malogo-biznesa-v-possii-otsenka-schyotnoy-palaty-i-pealynosty.html> (дата обращения: 10.10.2016).
7. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с.
8. Доклад «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Электронный ресурс]. URL: <http://opora.ru/images/files/Doklad%20k%20gossovetu.compressed.pdf> (дата обращения: 10.10.2016).

Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

УДК 339.9

Алдатова А.И. Сравнительный анализ продуктов рейтинговых агентств в применении к оценке деятельности строительных компаний России

Comparative analysis of the rating agencies in the application of products to the evaluation of the activities of construction companies in Russia

Алдатова Анастасия Игоревна

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Aldatova Anastasiya
Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация: в статье представлена характеристика известных рейтинговых агентств как на международной, так и на российской арене. Отражены основные задачи и цели международных и национальных рейтинговых агентств, определено агентство которое дает точную оценку и составляет наиболее достоверные рейтинги организаций строительной отрасли на российском рынке.

Abstract: The article presents a characteristic known as the rating agencies at the international and on the Russian scene. Reflected the main goals and objectives of national and international rating agencies, the agency determined that gives an accurate estimate and is the most reliable ratings organizations of the construction industry in the Russian market.

Ключевые слова: рейтинговые агентства, строительная отрасль, инвестиции

Keywords: rating agencies, the construction industry, investment

Введение

Прежде чем принять решение в области бизнеса, инвесторам необходимо

узнать на сколько та или иная организация является «надежной», в этом им помогают различные рейтинговые агентства. Главная задача которых заключается в оценке кредитоспособности эмитентов, долговых обязательств, качества управления активами и предприятиями. Именно благодаря рейтингам инвестор получает независимое мнение о перспективах вложения своих денежных средств. Кроме того у инвестора есть возможность отследить платежеспособность организации как на момент присвоения рейтинга, так и в течение всего периода сотрудничества, инвесторы получают доступ к информации о надежности своих вложений фактически на текущий момент времени.

Объекты и методы исследования

Всего в мире существует примерно 100 международных и национальных рейтинговых агентств. В связи с тем, что американские инвестиционные фонды являются самыми крупными участниками рынка капитала, международные рейтинговые агентства зарегистрированы именно в США.

Так например наиболее влиятельными международными рейтинговыми агентствами являются: Moody's, Standard & Poors (S&P), Fitch Ratings.

Что касается Российских рейтинговых агентств, самые известные из них – это «Эксперт РА», Национальное Рейтинговое Агентство, AK & M, RusRating и так далее.

Цель данной работы заключается в характеристике известных рейтинговых агентств как на международной, так и на российской арене и выборе агентства, которое дает точную оценку и составляет наиболее достоверные рейтинги организаций строительной отрасли на российском рынке.

Экспериментальная часть

Качество «продукта» рейтинговых агентств зависит от полноты и достоверности обрабатываемой ими информации и от методик, используемых для ее обработки. Если о первом, можно судить по комментариям которые дают сами агентства, то о втором они умалчивают, поскольку это относится к коммерческой тайне. Частично о качестве можно судить по «имени» — степени доверия пользователей. Но доверие пользователей к агентству вырабатывается с течением времени, кроме того на степень доверия влияют крупные игроки рынка и их отношения к агентствам и их продукту. А агентства в свою очередь влияют на

успешность деятельности игроков. В связи с возникающими очевидным замкнутым кругом, возникает проблема «независимости» оценки, ангажированности агентств [11].

Основная задача Fitch Ratings — предоставление мировым кредитным рынкам независимых, а главное ориентированных на перспективу, аналитических исследований, данных и оценок кредитоспособности [4].

Moody's акцентирует свою деятельность на исследовании и анализе рисков, а также присвоении кредитных рейтингов. На данный момент агентством представлено несколько десятков видов рейтингов, которые в свою очередь подразделяются на несколько основных групп [5].

Standard & Poor's занимается аналитическими исследованиями финансового рынка. Производит оценку отдельных долговых обязательств и эмитентов. Шкала данного международного рейтингового агентства позволяет сравнивать надежность эмитентов и обязательств разных стран [8].

NASDAQ: MORN (Morningstar) основная деятельность агентства направлена на анализ собранной информации по инвестиционным фондам. Так же клиентам предоставляются обучающие курсы, базы данных, программное обеспечение и обзоры. Данные об устойчивости фонда суммируются на основе соотношения риска и доходности [7].

Эксперт РА является одним из самых авторитетных рейтинговых агентств России. Специализируется на составлении кредитных рейтингов регионов и частных компаний, и оценке их инвестиционной привлекательности [12].

AK&M осуществляет оценку кредитоспособности муниципальных образований и субъектов РФ. Также занимается составлением рейтингов ведущих предприятий Российской Федерации [1].

Moody's Interfax Rating Agency является одним из ведущих агентств в России. Кредитные рейтинги присваиваются по национальной шкале, а следовательно мнение агентства о долговых обязательствах эмитента и его кредитоспособности отражено не только на российском, но и на международном рынке [6].

Dominion Bond Rating Service (DBRS) составляет свои рейтинги на основе шкалы краткосрочных долговых рейтингов, которая показывает на сколько

существенен риск того, что заемщик своевременно не сможет выполнить собственные обязательства по краткосрочным долгам [3].

Специфика оценки A.M. Best Company заключается в определении уровня финансовой устойчивости страховых компаний и составлении рейтинга на его основе. Рейтинг показывает имеет ли страховщик возможность выполнить свои обязательства перед страхователем [2].

Национальное Рейтинговое Агентство (НРА) специализируется на присвоении рейтингов страховым компаниям, банкам, небанковским кредитным учреждениям, негосударственным пенсионным фондам, а так же инвестиционным и управляющим компаниям [10].

Результаты

Проведя сравнительный анализ продуктов наиболее известных рейтинговых агентств была составлена таблица, согласно показателям которой можно выделить агентство наиболее подходящее для дальнейшего исследования строительной отрасли [9].

Таблица 1

Сравнительный анализ рейтингов

Рейтин г	Страна	Пользователи	Дата основания	Лет на рынке	Частота	Длина шкалы	Виды рейтингов
Fitch Ratings	США	Мир	1913	103	Ежемес ячно	20	Присвоение корпоративных и суверенных кредитных рейтингов, оценка кредитоспособности и анализ рисков
Moody's	США	Мир	1909	107	Ежемес ячно	20	Общие кредитные, отраслевые (специальные), прочие не

							кредитные рейтинги, странные потолки
S&P	США	Мир	1860	156	Ежемес ячно	20	Кредитные рейтинги, рейтинги корпоративного управления, исследования информационной прозрачности
NASD AQ: MORN	США	США	1984	32	Ежемес ячно	5	Анализ информации по взаимным инвестиционным фондам
Экспер т РА	Беларусь ; Предста вительст во в Юго- Восточн ой Азии.	Россия; Европа	1997	19	Квартал	9	Присваивает суверенные рейтинги странам, компаниям, банкам, субфедеральным и муниципальным заемщикам по международной школе. Также агентство присваивает рейтинги по национальным школам стран, в которых имеет собственные представительств а (в Казахстане и

								Беларуси)
AK& M	Россия	Россия	1994	22	Полуго дие	10		Кредитные рейтинги, анализ отраслей, регионов, компаний
Moody` s								Общие кредитные, отраслевые (специальные),
Interfax Rating Agency	Россия	Мир	1997	19		9		прочие не кредитные рейтинги, странные потолки
DBRS	Канада	Европа; США; Канада	1976	40	Ежемес ячно	10		Кредитные, финансовые рейтинги
A.M. Best Compan y, Inc	США	США	1899	117	Ежемес ячно	10		Финансовые рейтинги
HPA	Россия	Россия	2001	15	Ежемес ячно	13		Кредитные, производственные рейтинги

Выводы

Исходя из полученных данных следует выделить рейтинговое агентство «Эксперт РА», в связи с тем, что:

Данное рейтинговое агентство является российским рейтинговым агентством, поэтому предлагает подробную информацию об отечественном рынке;

Данные рейтингов строительной отрасли России представлены наиболее

точно и достоверно поскольку учитывает площадь проданной недвижимости, площадь недвижимости введенной в эксплуатацию, прибыль, собственный капитал, выручку организаций;

Агентство присваивает рейтинги по национальным шкалам стран, в которых имеет собственные представительства (Россия) следовательно имеет международный статус;

Рейтинги агентства официально используются сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров;

Агентство заслужило доверие широкого круга инвесторов, рейтинги RAEX входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам;

Рейтинги агентства используются Центральным банком России, Внешэкономбанком России, Московской биржей, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию, Агентством по страхованию вкладов, профессиональными ассоциациями и саморегулируемыми организациями (ВСС, ассоциацией «Россия», Агентством стратегических инициатив, РСА, НАПФ, НЛУ, НСГ, НФА), а также сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров;

Кроме составления рейтингов агентство так же дает оценку инвестиционной привлекательности регионов России, направленную на сравнение преимуществ и недостатков инвестиционного климата субъектов федерации, выработку предложений для дальнейшей деятельности региональных властей по улучшению позиций своих регионов в рейтинге.

Библиографический список

1. AK&M – Режим доступа: <http://www.akm.ru>
2. A.M. Best Company – Режим доступа: <http://www.ambest.com/home/default.aspx>
3. Dominion Bond Rating Service – Режим доступа: <http://www.dbrs.com>
4. Fitch Ratings – Режим доступа: <https://www.fitchratings.com/site/home>
5. Moody's – Режим доступа: <https://www.moodys.com>

6. Moody's Interfax Rating Agency – Режим доступа:
<http://www.group.interfax.ru>
7. NASDAQ: MORN (Morningstar) – Режим доступа:
<https://www.morningstar.com>
8. S&P - Режим доступа: https://standardandpoors.com/en_US/web/guest/home
9. Алдатова А. И. Инвестиционный климат регионов России на примере строительной отрасли [Текст] / А. И. Алдатова // Научное сообщество студентов: материалы IX Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 31 мая 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — ISSN 978-5-990
10. Национальное Рейтинговое Агентство – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru>
11. Новиков А.В. Инвестиционная привлекательность региона учеб. пособие / Новиков А.В. ; отв. ред. Ю.В. Гусев. – Новосибирск : НГАЭиУ, 2001. – 141 с.
12. Эксперт РА – Режим доступа: <http://raexpert.ru>

УДК 519.862.6

Зубарева В.И., Демидова О.Ю., Максимов А.А. Анализ факторов, влияющих на стоимость грузовых автомобилей

Analysis of factors affecting the value of the truck

Зубарева В.И., Демидова О.Ю., Максимов А.А.

1. Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов
2. Саратовский социаль.ф.-м..н., доцент кафедры прикладной информатики и программной инженерии
3. Саратовского государственного технического университета им. Ю.А. Гагаринано-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов

Zubareva V.I., Demidova O.Yu., Maximov A.A.

1. Saratov socio-economic Institute (branch) REU them G. V. Plekhanov, Saratov
2. Saratov socio-economic Institute (branch) REU them G. V. Plekhanov, Saratov
3. Phys.-m.D., associate Professor, Department of applied Informatics and software engineering, Saratov state technical University them Yuri Gagarin

Аннотация: В работе проведён эконометрический анализ рынка грузового автотранспорта в саратовской области. На основе корреляционного анализа отобраны основные ценообразующие факторы; на основе регрессионного анализа построены оценочные модели; на основе проверки остатков на выполнимость условий Гаусса-Маркова проверена адекватность полученных моделей. В результате проведена оценка стоимости грузовых автомобилей, ошибки аппроксимации которого составила около 8%.

Abstract: The authors conducted an econometric analysis of the market of trucks in the Saratov region. On the basis of correlation analysis, they took the main pricing factors, based on regression analysis they built a valuation model; on the basis of verification of balances on the feasibility conditions of Gauss-Markov, the authors verified the adequacy of the obtained models. As a result estimation of cost of trucks, the error of approximation which is around 8%.

Ключевые слова: эконометрический анализ; оценка стоимости; грузовой автотранспорт

Keywords: econometric analysis; valuation; commercial vehicles

Введение. В настоящее время ведение любого бизнеса невозможно представить без использования грузового транспорта как способа доставки грузов и материалов. Современные грузовые автомобили отличаются надёжными и мощными двигателями, большой грузоподъёмностью, а также возможностью работать в любых экстремальных условиях.

Целью работы является анализ факторов, влияющих на стоимость грузовых автомобилей и построение модели оценки их стоимости.

Методология. Для решения поставленной задачи была составлена база данных на основе анализа рынка грузовых автомобилей в г. Саратове за август-

сентябрь 2016 года, которая составила 200 записей. При этом в качестве переменных были рассмотрены следующие ценообразующие факторы для машин иностранного производства: y – стоимость (тыс.руб.); x_1 – модель; x_2 – состояние (0-новая, 1-б/у); x_3 – мощность (л.с.); x_4 – пробег, (млн.км); x_5 – тип кузова; x_6 – климат контроль (0-нет, 1-есть); x_7 — аудио система (0-нет, 1-есть); x_8 – наличие люка (0-нет, 1-есть); x_9 – количество дверей; x_{10} – объем двигателя. Для машин российского производства переменной x_5 был цвет, x_9 – подогрев сидений (0-нет, 1-есть), остальные переменные совпадали.

Проводя первичный анализ базы данных и используя описательные статистики [1], можно определить, что из иностранных грузовиков популярностью пользуются автомобили марки *Man*, с климат-контролем, закрытого типа, мощностью 340 л.с. и объемом двигателя 11 л. Стоимость подобных автомобилей составляет в среднем 0,75 млн.руб. Из российских – автомобили марки «КАМАЗ», с климат-контролем, открытого типа, мощностью 280 л.с. и объемом двигателя 9 л., стоимость которых составляет в среднем 0,47 млн.руб.

Таблица 1

Корреляционное влияние факторов на цену

Иномарки		факторы	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}
		корреляция	-0,229	-0,883	0,542	-0,21	0,286	0,274	0,337	0,31	-0,49	0,455
российские		факторы	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}
		корреляция	-0,29	0,388	0,293	-0,51	-0,13	0,332	0,527	0,407	0,213	0,545

Проведя корреляционный анализ связи переменных (табл. 1) [2], было выявлено, что факторами наиболее влияющими на стоимость автомобилей иностранного производства являются: состояние (x_2), мощность (x_3), количество дверей (x_9), и объем двигателя (x_{10}). Весьма значительная, и согласующаяся со здравым смыслом корреляционная зависимость, была обнаружена между переменными x_{10} и x_3 , свидетельствующая о том, что чем больше объем

двигателя, тем больше мощность. Также большая зависимость присутствует между x_5 и x_{10} , что подразумевает под собой, взаимосвязь определенного типа кузова с количеством дверей, например у крана не может быть четыре двери, а у рефрижератора – две.

Для грузовиков отечественного производства наиболее влияющими на цену являются состояние (x_2), пробег (x_4), наличие аудио-системы (x_7) и подогрев сидений (x_9).

Проводя регрессионный анализ [3], были построены следующие оценочные модели:

— для иностранных грузовиков:

$$y = 4,36 - 0,01 x_1 - 4,44 x_2 + 0,001 x_3 - 0,20 x_4 - 0,02 x_5 - 0,15 x_6 + 0,26 x_7 - 0,08 x_8 - 0,06 x_9 + 0,02 x_{10} + \varepsilon$$

где значимыми по критерию Стьюдента параметрами являются x_4 , x_2 и x_{11} ; коэффициент детерминации составляет $R^2=0,93$, и он является значимым по критерию Фишера;

— для российских грузовиков:

$$y = 0,62 - 0,04 x_1 - 0,18 x_2 + 0,002 x_3 - 0,71 x_4 - 0,01 x_5 - 0,01 x_6 + 0,11 x_7 + 0,02 x_8 - 0,04 x_9 + 0,07 x_{10} + \varepsilon$$

где значимы x_4 , x_2 и x_7 ; $R^2=0,71$ и он значим.

Проверим ошибки полученных моделей на соответствие условиям Гаусса-Маркова:

— для иностранных грузовиков:

* поскольку математическое ожидание ошибок $M(E)=7,6 \cdot 10^{-12}$, то выполняется первое условие Гаусса-Маркова;

* второе условие Гаусса-Маркова заключается в постоянстве дисперсий ошибок, т.е. в гомоскедастичности, которую можно проверить критерием Голдфелда-Квандта [4]: $GQ=1,308 < F_{\text{таб}}=1,65$ и $GQ^{-1}=0,764 < F_{\text{таб}}=1,65$, то гипотеза о гомоскедастичности остатков принимается;

* третье условие заключается в некоррелированности остатков, что можно проверить с помощью критерия Дарбина-Уотсона [5]: расчётное значение критерия равно $d_w=2,223$, табличные значения $d_L=1,57$, $d_U=1,75$, а $4-d_U=2,25$, $4-d_L=2,43$ и поскольку , то остатки независимы;

* четвертое условие состоит в предположение о нормальности остатков, что можно проверить с помощью показателей асимметрии и эксцесса [6]:

$|A|=0,61 < 3\sqrt{D_A} = 0,76$ и $|\beta|=0,32 < 5\sqrt{D_\beta} = 22,61$, следовательно, гипотеза о нормальном распределении остатков принимается;

— для российских грузовиков:

* $M(E) = -6,4 \cdot 10^{-12}$, т.е. первое условие выполняется;

* $GQ=1,08 < F_{таб}=1,98$ и $GQ^{-1}=0,92 < F_{таб}=1,98$, т.е. второе условие выполняется;

* $d_w = 1,74 \in [d_U = 1,59, d_U = 2,41]$, т.е. третье условие выполняется;

* $|A|=0,28 < 3\sqrt{D_A} = 0,75$ и $|\beta|=0,06 < 5\sqrt{D_\beta} = 22,69$, т.е. выполняется четвертое условие.

Результат. Таким образом, построенные модели адекватны и могут быть использованы в процессе оценки стоимости грузовых автомобилей. В качестве примера работы модели оценим грузовой автомобиль марки Mercedes, типа самосвал, с климат контролем и люком, мощностью 240 л.с. и объемом двигателя 6 литров. В результате работы первой модели цена рассматриваемого автомобиля составит 0,8 млн.руб. Ошибка аппроксимации данной модели составила 8,7%. Аппроксимация второй модели составила 7,4%.

Вывод. В качестве заключения, можно отметить, что проведенный анализ позволил выделить основные ценообразующие факторы на рынке грузовых автомобилей, показал их зависимость от страны-производителя и марки автомобиля. Также анализ позволил определить класс наиболее популярных у потребителей автомобилей и построить оценочные модели для определения их стоимости.

Библиографический список

- 1) Тиндова М.Г., Журавская К.Г. Модель определения залоговой стоимости

автотранспортных средств // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №5 (54). С. 138-141.

2) Рябченко А.А., Тиндова М.Г. Регрессионные модели сравнительного подхода в оценке автотранспорта // В сборнике: Информационно-телекоммуникационные системы и технологии Всероссийская научно-практическая конференция. 2015. С. 262.

3) Жичкин К.А. Источники ущерба при нецелевом использовании земель сельскохозяйственного назначения и их фиксация при определении размера потерь // В сборнике: Инновационное развитие аграрной науки и образования. Сборник трудов Международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию чл.-корр. РАСХН, Заслуженного деятеля науки РСФСР и РД, профессора М.М. Джамбулатова. 2016. С. 252-261.

4) Тиндова М.Г., Журавская К.Г. Анализ определения залоговой стоимости транспортных средств на основе математических моделей // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VI международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В.. 2014. С. 220-223.

5) Тиндова М.Г. Анализ сезонности в модели прогноза платных услуг населению в РФ // Вестник торгово-технологического института. 2016. № 10. С. 115-120.

6) Мендель А.В., Фадеева Н.П. Статистические методы и мониторинг социально-экономического развития муниципальных образований // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2013. Т.4. №1(73). С. 318-322.

УДК 338.431:502.521

Рошина Ю.В. Эколого-ориентированное земледелие как элемент устойчивого развития аграрного природопользования

Environmentalist-oriented agriculture as element of steady development in the agrarian use of nature

Рошина Юлия Викторовна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета, анализа и аудита
Института экономики и управления ФГАОУ ВО
(Федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего образования)
«Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»,
г.Симферополь, Крым

Roshchina Julia Victorovna
Candidate of Economic Sciences,
associate professor of department of account, analysis and audit
Institute of economy and management of FGAOU In
(Federal state autonomous
educational establishment of higher education)
«Crimean federal university the name of V.I. Vernadskogo»,
Simferopol', Crimea

Аннотация: Рассмотрены основные проблемы формирования эколого-ориентированного земледелия в аграрном природопользовании, основанном на природных ландшафтах. Преобразование агроэкосистемы на ландшафтной основе повышает эффективность социально ориентированного и экологически безопасного сельскохозяйственного производства, использование природных и антропогенных ресурсов, сохранение состояния окружающей природной среды.

Abstract: In the article the basic problems of forming of the environmentalist-oriented agriculture are considered in the agrarian use of nature, based on natural landscapes.

Transformation of agrarian ecological system on landscape basis promotes efficiency of the socially oriented and ecologically safe agricultural production, use of natural and anthropogenic resources, maintainance of the state of natural environment.

Ключевые слова: эколого-ориентированное земледелие, аграрное природопользование, природные ландшафты, ресурсы

Keywords: environmentalist-oriented agriculture, thi agricultural nature, natural landscapes, resources

Сегодня аграрное производство представляет одну из важнейших отраслей экономики Крыма. Так, темп роста валовой продукции сельского хозяйства в 2014 году составил 100,7%, в том числе в сельскохозяйственных предприятиях – 97,1%, в хозяйствах населения – 101,5%, крестьянских (фермерских) хозяйствах — 133,9%. В валовом региональном продукте доля сельского хозяйства в 2014 году составила 97,8% от доли всех отраслей, производящих товары и оказывающие услуги.

Современное сельское хозяйство – это не только отрасль экономики, но и один из главных видов природопользования.

Аграрное природопользование в основном носит региональный, приронообусловленный характер.

Поэтому, в рамках аграрного производства, наряду с организацией хозяйственной деятельности человека по производству сельскохозяйственной продукции, важна целенаправленная работа по воспроизводству природных ресурсов, вовлеченных в сельскохозяйственный оборот на принципах устойчивого развития аграрного производственного природопользования.

В обеспечении стабилизации устойчивого развития аграрной сферы экономики (агроэкосистемы) наиважнейшую роль играет проблема экологически безопасного сельскохозяйственного производства и оптимального аграрного природопользования, так как в последние годы в сельскохозяйственном производстве нарушены системы земледелия, увеличилось антропогенное воздействие на землю и техногенная нагрузка, что привело к снижению почвенного плодородия, деформации структуры сельскохозяйственных угодий, нарушению и разбалансировке структуры и конструкции агроландшафтов, снизило средовоспроизводящие его функции и состояние окружающей среды, не соблюдаются севообороты и плодосмена, сельские товаропроизводители не имеют возможности применять удобрения на своих землях.

Современное природопользование в целом и аграрное в частности обусловлено заинтересованностью общества в сохранении высокого качества природной среды, более широкого и рационального использования природных ресурсов. Серьезным шагом вперед к созданию рационального природопользования, является появление специального раздела в докладе

Правительства Российской Федерации «Государственная стратегия устойчивого развития Российской Федерации» для конференции в Иоханесбурге (2002 г.) и включением природопользования в список приоритетных на ближайшие годы научных направлений.

Сегодня наиболее актуальными в повышении эффективности устойчивого развития аграрного природопользования становятся системы земледелия (оптимизация землепользования) нового поколения — ландшафтные сбалансированные системы с учетом экологической составляющей.

Преобразование агроэкосистемы (аграрного землепользования) на ландшафтной основе повышает эффективность сельскохозяйственного производства (основы аграрного природопользования), использования природных ресурсов (земельных и водных), воспроизводства почвенного плодородия и сохранения природных ресурсов и состояния окружающей среды, приводит к значительному энерго- и ресурсосбережению, а также снижает антропогенное воздействие, негативно влияющее на состояние окружающей среды.

В экономической литературе приводятся многочисленные факты, подтверждающие благотворное воздействие экологических агроландшафтов не только на почву, но в целом на все природные факторы.

Учитывая современное состояние землепользования в России и уровень антропогенизации в сельскохозяйственном производстве необходимо применять принципы рационального, экологически и экономически сбалансированного использования агроландшафтов с определенной структурой сельскохозяйственных угодий, системой севооборотов и сельскохозяйственных (возделываемых) культур, функциями самовоспроизведения и средостабилизации, что будет способствовать сохранению природных агроресурсов (сохранение и воспроизводство почвенного плодородия) и обеспечению устойчивого земледелия, увеличению производства сельскохозяйственной продукции при сокращении затрат, улучшении экологической обстановки.

П.П. Руснак отмечает: «....рациональное землепользование является обязательной частью комплексной системы эксплуатации и охраны природных ресурсов» [3].

Леонец В.А. отмечает, что «...ландшафтные системы земледелия явились своего рода пусковым механизмом цепной реакции, приводящей к положительным

результатам в природных и производственных процессах» [4].

В. Тишлер [11] рассматривает аграрный ландшафт как экосистему с более или менее очерченными границами. Аграрный ландшафт, как системное образование состоит из экологических систем низшего ранга: полей, садов, огородов (агробиогеоценозов), лугов и пастбищ, скотных дворов, ферм и животноводческих комплексов. Биогеоценозы аграрные, луговые, пастбищные и ферменные составляют образованию взаимосвязанных природно-технических систем по производству продуктов растениеводства и животноводства.

К отличительным особенностям эколого-ландшафтного землеустройства можно отнести более тщательный и разносторонний учет эколого-ландшафтных, эколого-хозяйственных и агроэкологических условий землеустраиваемого объекта и свойств земли, потребительского спроса на продукцию растениеводства и животноводства.

Научно-информационной основой проектирования адаптивных агроэкосистем и агроландшафтов служат специальные классификации и районирование землеустраиваемой территории, синтезирующие покомпонентные исследования и изыскания (геоморфологические, почвенные, гидрологические, микроклиматические и другие).

Непосредственно организационно-территориальная структура сельскохозяйственных организаций создается при землеустройстве. При этом размещение производственных подразделений и хозяйственных центров, организация угодий и севооборотов, устройство территории севооборотов, многолетних плодово-ягодных насаждений и кормовых угодий вызывают глубокие агроландшафтные преобразования, что дает возможность перспективному развитию аграрного природопользования, рациональному использованию природных ресурсов, сохранению состояния окружающей среды.

Эколого-ландшафтное земледелие, проведенное с учетом названных принципов, позволяет решить важные социально-экономические и природоохранные задачи. Первейшей задачей современного земледелия является поддержание статуса земли как общегосударственного достояния.



Рисунок. 1. Структура наиболее значимых принципиальных положений при проведении эколого-ландшафтного земледелия в аграрном производственном природопользовании *Источник: составлено автором

Серьезным шагом вперед к созданию экологических агроландшафтов является проведенная работа по правовому обеспечению развития сельского хозяйства России. Так в целях преодоления негативных явлений и решения проблемы продовольственной безопасности страны разработан Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» и постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы».

В 2014 году разработана и утверждена государственная программа Республики Крым «Охрана окружающей среды и рационального использования природных ресурсов Республики Крым» на 2015-2017 годы с общим объемом финансирования на 2015-2017 годы 1,7 млрд.руб.

Совершенствование в эколого-ландшафтном направлении возможно при соблюдении ряда общих требований: требование комплексности; требование

стабильности и динамичности; требование вариантности; требование определения главной составляющей и т.д.

Указанные требования определяют особенности принципиальных положений, которым должно отвечать эколого-ориентированное земледелие в аграрном природопользовании на основе природных ландшафтов. Наиболее значимые принципиальные положения представлены на рисунке 1.

Выводы. 1. Ландшафтные системы земледелия в аграрном природопользовании ежегодно дополнительно приносит в среднем 0,56 т/га сухого вещества урожая сельскохозяйственных культур, производственный потенциал преобразованных агроландшафтов повышается в 2,2 раза.

2. Ландшафтные системы земледелия явились своего рода пусковым механизмом цепной реакции, приводящей к положительным результатам в природных и производственных процессах.

Библиографический список

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ (ред. от 29.12.2014 г) // Собрание законодательства РФ. - 2001. - № 44. - Ст. 4147.
2. Федеральный закон "Об охране окружающей среды" от 10.01.2002 N 7-ФЗ (действующая редакция, 2016).
3. Федеральный закон от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» //Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 29. - ст. 3309.
4. Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 101-ФЗ «О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения» (ред. от 29.12.2013 г.) //Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 29. - ст. 3399.
5. Федеральный Закон РФ от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» // Собрание законодательства РФ. - 2006. - № 10. - Ст. 1101.
6. Закон Республики Крым «Об особо охраняемых природных территориях Республики Крым» Принят Государственным Советом Республики Крым 22 октября 2014 года.
7. Руснак П.П. Економіка природокористування 1992 г. (реценз. д.е.н., проф.

П.П.Борщевський) навч. Посібник. – К.: Вища шк., 1992. – 318 с.

8. Леонец В.А. Экономико-экологическое обоснование устойчивых лесостепных агроландшафтов в условиях реформирования земельных отношений. //Автореферат кандидатской диссертации. Совет по изучению производительных сил Украины НАН Украины, Киев, 1999.
9. Булатов В.И. О ландшафтно-географическом обеспечении аграрного природопользования. //География и природные ресурсы. – 1983. – №3. – С. 35-39.
10. Каштанов А.Н., В.Н. Лисецкий, Г.И. Швебе. и др. Основы ландшафтно-экологического земледелия. - М.: Колос, 2009.
11. Тишлер В. Сельскохозяйственная экология. - М.: Колос, 1971.
12. Лопырев М.И., Макаренко С.А. Агроландшафты и земледелиеопырев. - Воронеж: ВГАУ, 2001.-168.
13. Распоряжение Правительства РФ от 30.07.2010 г. № 1292-р «Об утверждении Концепции развития государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, и формирования государственных информационных ресурсов об этих землях на период до 2020» //Собрание законодательства РФ. - 2010. - № 32. - Ст. 4366.
14. Проект государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы.
URL: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/16834.342.htm> (дата обращения: 01.09.2011).

**Ткаченко М.А., Попкова Е.Г. Тенденции и предпосылки
структурных трансформаций на российском
нефтехимическом рынке**

Trends and preconditions of structural transformations in the Russian petrochemical market

Ткаченко Мария Александровна, Попкова Елена Геннадьевна

1. студент Волгоградского Государственного Технического Университета,
магистратура, очно-заочная (вечерняя) форма обучения, факультет «Экономика и
управление»
2. профессор, доктор экономических наук

Tkachenko Mariya Aleksandrovna, Popkova Elena Gennadyevna

1. student
2. professor, doctor of economic sciences
Volgograd State Technical University

Аннотация: Статья раскрывает основные причины и направления структурных преобразований компаний, которые работают в нефтехимической отрасли России. В статье описано текущее состояние нефтехимического рынка России, раскрыты причины отставания российского нефтехимического рынка от других стран и определены тенденции для возможных изменений и трансформаций активов для эффективной работы предприятия и получения прибыли. Российские компании на современном нефтехимическом рынке выбирают путь вертикальной интеграции и структурных трансформаций с акцентом на конечный продукт, как на продукт высокой степени очистки

Abstract: The article reveals the main causes and directions of structural transformation of companies working in the petrochemical industry. The article describes the modern state of the petrochemical Russia market, reveals the reasons of retardation of the Russian petrochemical market from other countries and identify trends for possible changes and transformations of assets for the efficient operation of the company and profit. Russian petrochemical company on the modern market choose the path of vertical integration and structural transformation with emphasis on final product as product of high purity

Ключевые слова: Нефтехимический комплекс, структурные трансформации, вертикальное интегрирование предприятий, экономическая ситуация, финансовый кризис

Keywords: The petrochemical complex, the structural transformation, the vertical integration of companies, the economic situation, the financial crisis

Изучение предпосылок и направлений структурных трансформаций на российском нефтехимическом рынке сегодня, в данной экономической и геополитической ситуации является весьма актуальным. В первую очередь потому, что нефтехимия – одна из наиболее перспективных, масштабных, ведущих отраслей индустрии. За относительно короткий исторический период нефтехимический комплекс завоевал прочные позиции практически на всех континентах, составляя 5-10%-ю долю в экономике многих стран. Нефтехимический комплекс для большинства стран мира – весьма выгодный объект бизнеса, что приводит к высоким темпам роста этого комплекса. Производство нефтехимической продукции, обычно, рентабельно и по уровню показателя рентабельности почти не уступает наиболее прибыльным отраслям современного бизнеса. Нефтехимический комплекс обладает высоким экономическим, экологическим и социальным эффектом. Об экономичности комплекса свидетельствуют показатели рентабельности и темпов роста. Об экологичности можно судить по стремлению к мало- и безотходному уровню нефтехимических производств, использования нефтехимиков для улучшения качества моторных топлив, очистки воды, воздуха и других элементов окружающей среды. Социальная значимость нефтехимического комплекса заключается в создании новых рабочих мест как в самом комплексе, так и в связанных с ним отраслях. Нефтехимический комплекс является связующим звеном между отраслями добывающего нефтегазового комплекса и перерабатывающими отраслями (машиностроение, авиакосмическая, телекоммуникационная и др.). Нефтехимический комплекс является частью химического комплекса и, значит, может быть отнесен и к обрабатывающим отраслям. Но он является также частью нефтегазового комплекса, входя составным элементом в структуру крупнейших нефтегазовых компаний мира. Таким образом, мы видим, что нефтехимический комплекс его работа и развитие важно и обязательно для страны со всех сторон.

Также нельзя забывать, что Россия – богатейшая страна с огромным запасом, потенциалом природных ресурсов. В связи с этим развитие и продвижение отрасли нефтехимического производства и перспективы нефтехимического рынка никак не могут быть отодвинуты на второй план.

Мы должны понимать, что развитие нефтехимического сектора страны напрямую зависит от развития, перспектив и процветания нефтехимических компаний – добывчиков и переработчиков природного сырья. В свою очередь, развитие и процветание предприятия, его финансовая стабильность в значительной степени зависят от состава и структуры производственных активов, эффективности управления ими. Деятельность в условиях нестабильной внешней как экономической, так и политической среды для российских компаний нефтегазового сектора экономики сопровождается высоким риском, что требует объективной оценки активов, возможностей и использование разумных механизмов управления ими. Действие рыночных факторов, таких как инфляция, политические кризисы, экономические санкции, а также их негативное влияние в кризисные периоды, вынуждают предприятия корректировать свою политику в отношении структуры активов, их использования, искать пути повышения эффективности. В ходе исследования было проведено ознакомление с текущим состоянием нефтехимического рынка России и определены тенденции и предпосылки для возможных изменений и трансформаций активов для эффективной работы предприятия и получения прибыли.

Российская химическая и нефтехимическая промышленность в своем нынешнем виде практически полностью была сформирована в 1960-70-е годы. Главными принципами, формирующими химическую индустрию в СССР, были: обеспечение страны важнейшими видами химической и нефтехимической продукции, в том числе такой, которая закупалась по импорту (принцип самодостаточности и национальной безопасности); относительное равномерное развитие предприятий химического комплекса по территории страны (принцип развития территорий); использование, в основном, отечественной технологии (принцип технологической независимости). [1]

Нефтехимическая и химическая промышленность имела бурное развитие в период с середины 60-х до 1980-го года. Именно в этот период развитие отраслей осуществлялось под бдительным контролем руководства страны. В это время удалось закупить основное оборудование для крупнотоннажных производств

отрасли. До 1990 года в стране сохранялось устойчивое развитие и производство нефтехимической и химической промышленности. В данный период производственные показатели отрасли вышли на один уровень с объемами производства Японии и Германии.

Нефтехимическая и химическая промышленность России в период 1990-1998 гг. характеризуется снижением производственных показателей. Причинами для снижения в нефтехимическом комплексе в этот период стали: общеэкономический кризис, распад СССР и нарушение крепко сложившихся производственно-технологических цепочек и связей, устаревшее оборудование, высокий износ и незначительная замена оборудования, трудности с обеспечением углеводородным сырьем. Одним из примеров масштабов спада производства конечной продукции нефтехимической промышленности являются данные таблицы 1.

Таблица 1

Динамика производства основных видов конечной продукции нефтехимической промышленности (тыс. т). [1]

Продукция	1990 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1998г./1990г.,%
Волокна и нити химические	730	349,0	198,0	215,9	134,5	128,2	129,6	17,3
Синтетические смолы и пластические массы	3260	2246	1669	1804	1395	1563	1591	48,8
Лакокрасочные материалы	2300	856,9	621,3	582,2	525,6	501,4	456,3	58,8
Синтетический каучук	2160	1103	631,9	825,9	772,5	704,0	621,0	28,8

Шины	47,7	36,5	19,8	18,8	21,2	24,7	23,5	49,3
пневматические (млн.шт.)								

На развитие химического комплекса значительное воздействие безусловно оказал финансовый кризис августа 1998 г. Обесценивание рубля вызвало рост (искусственный) конкурентоспособности отечественной нефтехимической продукции, увеличение экспорта и импортозамещение, что немедленно сказалось на темпах и масштабах производства отраслевой продукции. Прирост производства целого ряда наиболее крупнотоннажных продуктов нефтехимического комплекса в этот период был очень заметным, о чём свидетельствуют данные таблица 2.

Следующий период для нефтехимического комплекса России — 2004-2008 гг. Данный этап характеризуется началом роста, модернизации, но которые, к сожалению, не укрепились на постоянной основе, несмотря на исключительно благоприятную ценовую конъюнктуру.

Таблица 2

Динамика производства основных видов продукции химического комплекса в 1998-2007 гг. (тыс.т.). [1]

Продукты	1998г	1999г	2000г	2001г	2002г	2003г	2004г	2005г	2006г	2007г	2008г	2008г. к 1991г. , раз
Пластмассы и синтетические смолы	1618,0	2206,0	2250,9	2709,5	2921,8	3059,5	3262,6	3418,2	3671,5	4351,4	4286,3	2,65
Химические волокна и нити	131,4	135,3	164,2	157,7	159,3	184,6	184,1	157,9	152,0	147,8	121,1	0,9
Лакокрасочные материалы	500,0	537,0	580,9	564,9	605,7	546,7	658,4	720,8	774,5	992,6	942,4	1,88

Синтетические каучуки	621,7	736,3	837,1	919,2	920,1	1073,3	1115,7	1146,2	1219,0	1213,5	1139,3	1,83
Шины (*)	23,5	28,0	29,9	33,7	35,8	39,0	39,3	41,4	40,4	43,3	38,4	1,63
Минеральные удобрения (**)	9,4	11,5	12,2	13,0	13,6	14,0	15,7	16,6	16,1	17,3	16,3	1,73
Этилен	1165,8	1630,2	1903,6	1943,8	1966,4	2096,2	2155,9	2101,4	2146,5	2120,0	2336,6	2,0
Бензол	541,7	735,7	872,3	940,7	966,5	1055,4	1139,8	1182,5	1152,7	1203,8	1151,6	2,12
Метанол	1178,2	1442,1	1914,1	2129,2	2269,0	2896,1	2913,4	2943,1	3155,7	3532,1	3511,4	3,0

(*) млн. шт., (**) млн. т.

Далее шел кризис, разразившийся в IV кв. 2008 г. и продолжившийся в 2009 г., который также сказался на деятельности компаний, работающих в нефтехимической сфере. После этого периода, казалось бы, снова можно говорить о восстановлении и подъеме экономики страны и промышленности, но уже в 2014 году начался мировой экономический кризис, напрямую связанный с нефтехимической промышленностью.

За весь долгий, стремительный и временами трудный период становления и развития нефтехимического комплекса в российской нефтехимической промышленности образовался разрыв между развитием рынка продукции и состоянием нефтехимического комплекса. К проблемам современного состояния отечественной нефтехимии следует отнести:

- нерациональную структуру спроса и предложения;
- технологическая отсталость и высокий износ основных фондов;
- низкая инновационная активность предприятий комплекса;
- неэффективность и недостаточность инвестиций;

— инфраструктурные и ресурсные ограничения: важно отметить, что Россия – крупнейшая нефтегазодобывающая страна и говорить о сырьевых ограничениях было бы более чем странно, но все-таки в некоторых конкретных пунктах производства сырьевые ограничения имеются; что касается инфраструктурных ограничений, то это очень часто встречающаяся практика;

- кадровый дефицит;
- общие недостатки российского нормативно-правового регулирования;
- экологическая ситуация, так как существуют серьезные опасения в отдельных центрах нефтехимической промышленности. [2]

В дополнение перечисленному выше, нужно указать ряд ограничений развития нефтехимического комплекса:

- высокие энергоемкость и сырьевой индекс;
- опережающий рост тарифов на газ, электроэнергию, транспортных тарифов, цен на нефтепродукты, используемые как нефтехимическое сырье;
- ограничения на внешних рынках, ниши на которых заполняют либо непосредственно страны-импортеры, либо конкуренты российских экспортеров. [3]

На сегодняшний день статистика такова, что большинство проектов в нефтехимической сфере осуществляется при тесном взаимодействии и сотрудничестве российских и зарубежных компаний. Также для применения каких-либо новых технологий, обучения по использованию оборудования или программного обеспечения часто приглашаются иностранные специалисты. Современное оборудование для нефтехимической отрасли практически полностью закупается за границей и аналогов ему в России просто не производят. Для воплощения крупных проектов жизненно необходимы инвестиции или кредитные займы. В связи с мировым финансовым кризисом, который мы переживаем сегодня и сложной политической ситуацией для нашей страны из-за санкций получение кредитов усложнилось, инвестиции сократились до минимальных размеров.

По всем вышеперечисленным причинам и из-за постепенного изменения характеристик основного актива – традиционных нефтегазовых месторождений – становится актуальной проблема реструктуризации имеющихся активов нефтяной

компаний с целью снижения рисков и обеспечения устойчивого и доходного ее развития. [4]

Оценивая ситуацию на мировом рынке, однозначно можно сказать, нефтехимический комплекс России в ближайшей время ожидают непростые времена. Мировая практика показала, что именно в период кризисов происходит всплеск инновационной активности. [1] Поэтому стоит ожидать перемен и изменения ситуации в лучшую сторону, в том числе, благодаря структурным трансформациям компаний нефтехимического комплекса.

Нефтехимический комплекс России имеет все предпосылки для роста и развития. Сюда можно отнести наличие потенциальных ресурсов сырья, наличие высококвалифицированных кадров, крупной, хотя и устаревшей производственной базы, внутренний рынок — емкий, не насыщенный, интенсивный процесс интеграции с нефтегазовыми компаниями, промышленными и финансовыми группами, возрастание доли частного бизнеса, инновации, контакты власти и бизнеса, появление новых форм планирования и координации действий производителей нефтехимической продукции. Также к возможным предпосылкам для изменения ситуации на нефтехимическом рынке России можно отнести структурные трансформации в экономике страны, переориентация с добывающей на обрабатывающую промышленность. [5] Это связано и оправдано многими причинами, о которых поговорим ниже.

Участие государства в развитии отечественной нефтехимической промышленности жизненно необходимо. Субсидирование строительства наиболее капиталоемких объектов транспортной, энергетической и сырьевой структуры отрасли, проведение согласованной инвестиционной политики и экономически эффективное регулирование сырьевых рынков — все это должно осуществляться при участии государства. Создание современных крупнотоннажных установок может и должно осуществляться с применением налоговых льготы для производителей. Огромное значение для развития нефтехимии имеет благоприятный инвестиционный климат. Государство должно установить приемлемую ставку финансирования предприятий и предоставить государственные гарантии. Благодаря этому улучшаются условия для капиталовложений и появятся дополнительные стимулы для модернизации.

Перспективными являются кластерные формы организации производства

нефтехимикатов в совокупности с продукцией на их основе. Сегодня потенциал малого бизнеса, особенно в производстве нефтехимических продуктов высоких переделов, а также небольших компаний технологического и инжинирингового профиля используется недостаточно. [1]

Для устойчивого и успешного развития многие предприятия, компании на нефтехимическом рынке применяют путь вертикальной интеграции и структурных изменений, о которых уже упоминалось. Структурные преобразования в вертикально-интегрированных компаниях нефтехимического рынка включают в себя выделение непрофильных активов компаний. Компании все чаще осуществляют комбинирование нефтяных и газовых активов, бизнес-сегментов в рамках технологической (разведка – добыча – нефтепереработка – нефтехимия — сбыт) и стоимостной цепочек (сырая нефть и газ – продукты нефтепереработки – продукция нефтегазохимии), разведку новых месторождений с освоением изученных, географическую диверсификацию проектов. Диверсификация источников углеводородного сырья для нефтегазовых компаний в будущем станет одним из стратегических приоритетов, так как позволит обеспечить синергетический эффект от использования различных видов ресурсов углеводородов, гибко реагировать на изменения спроса.

Учитывая, что стоимость продукции верхних переделов выше в несколько раз, чем стоимость сырья (после 4-5 стадий переработки углеводородного сырья стоимость конечной продукции возрастает в 8-10 раз), можно говорить о цене как о еще одном факторе в пользу нефтеперерабатывающих предприятий в структуре нефтехимической отрасли.

Определенные перспективы развития для российской нефтепереработки и нефтегазохимии можно выделить (предпосылки трансформации структуры активов), предполагая относительно благоприятные внутренние факторы:

- динамично растущий внутренний спрос на продукцию;
- избыток относительно дешевого сырья;
- реализация масштабных проектов модернизации отрасли;
- наличие отраслевых вертикально интегрированных структур, способных создавать современные масштабные нефтегазохимические производства.

Но, несмотря на ежегодный рост масштабов отечественной

нефтепереработки (более 53 % добытой нефти), ее качество, к огромному сожалению, на сегодняшний день не соответствует требованиям перспективного рынка.

Компании по всему миру стремятся производить топливо самой высокой степени очистки, к этому же должны стремиться и российские компании, так как уже в ближайшее время продукты нефтехимического комплекса из России не смогут конкурировать на мировом рынке. Причин тому несколько: страны Европы стремятся перенести свои нефтеперерабатывающие заводы в развивающиеся страны, растет добыча не требующего переработки топлива. В связи с этим еще более актуальными становятся задачи:

— развития и модернизация НПЗ, включающие изменение состава и структуры активов, позволяющих осуществлять деструктивные (кrekинг, изомеризация, раформинг, и др.) и облагораживающие технологические процессы, с целью производства нефтепродуктов, соответствующих техническому регламенту и европейским экологическим стандартам качества моторных топлив — «Евро-4» и «Евро-5», имеющих потенциал сбыта на внутреннем и мировом рынках, что можно достичь путем интеграции и структурной трансформации предприятий;

— достижения среднего показателя глубины переработки нефти на уровне не ниже 95 %;

— координации развития нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств. [4]

Направление трансформации структуры активов в сторону баланса добычи углеводородного сырья с увеличением глубины переработки и развитием нефтегазохимических активов соответствует как миссиям российских нефтегазовых компаний — ориентированность на долгосрочный эффективный финансово-устойчивый рост бизнеса, так и стратегическим ориентирам государства, заявленным в Энергетической стратегии РФ до 2035 года: переход страны от экспортно-сырьевого к ресурсно-инновационному развитию, рациональное снижение доли топливно-энергетических ресурсов в структуре российского экспорта, переход от продажи первичных сырьевых и энергетических ресурсов к продаже продукции их глубокой переработки. [6]

Библиографический список

1. Клейнер Г.Б. Мезоэкономика развития. М.: Наука, 2010, с. 90-131.
2. Глухов В. Нефтехимия: проблемы и решения // Химия и бизнес, 2008, № 2-3 (90-91), с. 64.
3. Пусенкова Н., Бессонова А. Нефтехимия // Рабочие материалы Московского центра фонда Карнеги, 2008, № 2, с. 17.
4. Дебердиева Е.М. Трансформация структуры производственных активов компаний нефтегазового сектора: предпосылки и факторы. Электронный научный журнал Управление экономическими системами, 2015.
5. Хорохорин А. Е. Стратегия развития современных нефтехимических комплексов, мировой опыт и возможности для России. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2015, с 13-34.
6. Проект энергетической стратегии России на период до 2035 года (основные положения) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/>

УДК 338.33

Трубчанин В.В. Механизм диверсификации производства на промышленных предприятиях

Mechanism of the manufacturing diversification at the industrial enterprises

Трубчанин Владимир Викторович
д.э.н., ведущий научный сотрудник
Государственное учреждение «Институт Экономических Исследований»

Trubchanin Vladimir Viktorovich
Dr. Sci. (Economics), leading research fellow
State Institution “Institute of Economic Research”

Аннотация: В статье представлен механизм диверсификации производства на предприятиях машиностроения в условиях высокой турбулентности внешней среды, который позволяет обеспечить повышение конкурентоспособности и эффективно использовать возможности и производственные мощности

Abstract: The article presents the mechanism of the manufacturing diversification at the machine-building enterprises in terms of the high external environment turbulence, which enables to increase the competitive advantage and to leverage the enterprise's capacities and production capabilities

Ключевые слова: механизм диверсификации, машиностроительная отрасль, конкурентоспособность, снижение спроса, мониторинг, прогноз

Keywords: mechanism of diversification, machine-building industry, competitiveness, slump in demand, monitoring, forecast

Военно-политический конфликт на Донбассе спровоцировал экономический кризис в регионе, приведший к тому, что за период с 2013 по 2015 года машиностроение претерпело значительное сокращение спроса на продукцию, негативным образом отразившееся на состоянии отрасли. Только за 2014 год объем реализации товарной продукции машиностроения сократился на 35%[1]. На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике (ДНР) машиностроительная отрасль представлена 45 предприятиями, из которых действуют 34. В связи с низким уровнем государственного финансирования угольной и отсутствием инвестиций в металлургическую отрасль, машиностроительные заводы ДНР загружены на 20-25% своих производственных мощностей [1]. Однако стоит отметить, что за 2015 год производство в машиностроительной отрасли увеличилось в два раза по сравнению с предыдущим периодом: в каждом промышленном районе Республики наблюдается рост реализации продукции тяжелой промышленности в среднем на 4,3%.

Во многом проблемы развития предприятий машиностроительной отрасли обусловлены разрушенной военными действиями инфраструктурой, разрывом традиционных связей с поставщиками сырья и потребителями продукции, вызванным экономической блокадой со стороны Украины, переизбытком производств, которые ориентированы на угольную промышленность, сокращением инвестиционных программ металлургических, горных и химических предприятий, отсутствием условий кредитования и др. Дополнительным фактором негативного влияния кризиса на машиностроение является то, что в предыдущие более успешные годы на большинстве предприятий отрасли не уделялось достаточного

внимания техническому переоснащению и инновационному развитию производства, поискам новых рынков сбыта и установлению сотрудничества с потребителями и потенциальными партнерами. Исходя из этого, перед руководством машиностроительных предприятий Донбасса стоит задача разработки механизма, действие которого должно быть направлено на осуществление диверсификации производства на основе оптимизации потенциала диверсификации и с учетом угроз резкого снижения спроса на продукцию предприятия. **Целью данной статьи** является разработка механизма диверсификации производства на предприятиях машиностроения в условиях высокой турбулентности внешней среды для обеспечения повышения конкурентоспособности и устойчивости функционирования предприятия.

Анализ исследований и публикаций. Сущность категории «механизма» является многогранной и раскрывается в трудах таких известных ученых, как А.И. Амоша, Н.И. Иванов, Л.А. Збаразская, И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н.Е. Брюховецкая, Ю.Г. Лысенко, А. Кульман, О.П. Страхова, А.А. Чухно, Ю.М. Осипов и многих других. Так, В. М. Колпаков и Г. А. Дмитренко механизм рассматривают как целостность форм, методов, средств, принципов и рычагов обеспечения деятельности исполнительских структур [6]. А. Кульман акцентирует внимание на том, что механизм включает определенную последовательность экономических явлений: его составными элементами одновременно выступают и исходные явления, и заключительные явления, и весь процесс, который происходит в интервалах между ними [7, с.17]. И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко и Н.Е. Брюховецкая приходят к выводу о том, что в основе любого механизма лежит процесс, то есть динамика определенных явлений. Эта динамика может носить как объективный, так и субъективный характер. Под объективными процессами понимается протекание процесса по экономическим законам без вмешательства субъекта управления. Под субъективным – целенаправленное влияние субъекта на объективный процесс [11, с.23]. Г.П. Щедровицкий считает, что любой механизм обеспечивает процесс изменений объекта, а его действие не ограничивается определенным моментом времени, а продолжается достаточно долго [19].

Основные результаты исследования. На основе проведенного анализа работ [2, 3, 7, 10, 11, 12, 13, 17, 18] можно сделать вывод относительно того, что отечественными учеными под механизмом понимается система взаимосвязанных экономических явлений и их динамика при определенных условиях и под

влиянием начального импульса. В экономической литературе понятие «механизм» используется в сочетании со словами «хозяйственный», «экономический», «организационный» и др. При этом вышеуказанные понятия ассоциируются с управлением. Следовательно, при использовании понятия «механизм» предполагается создание такой системы (экономической, хозяйственной, организационной), которая обеспечивает постоянное управляющее воздействие, направленное на обеспечение определенных результатов деятельности [17].

Таким образом, под механизмом диверсификации производства промышленных предприятий следует понимать систему, определяющую порядок, содержание и взаимосвязь процессов, процедур, элементов и методов, организационного обеспечения и информационных потоков, направленных на осуществление производства новой продукции.

Действие данного механизма начинается с того, что отделом материально-технического снабжения и сбыта формируются источники данных для выявления причин и угроз резкого снижения спроса на продукцию (рис. 1, блок 1). Выбор источников данных необходимо осуществлять дифференцированно в зависимости от типа угрозы. Данный процесс не должен быть единоразовым, для чего в рамках механизма предлагается проведение систематического мониторинга резкого снижения спроса. Мониторинг представляет собой процесс систематического или непрерывного сбора информации о параметрах сложного объекта или деятельности для определения тенденций изменения параметров. Мониторинг резкого снижения спроса предусматривает систематический сбор и обработку информации о возможных угрозах снижения спроса из различных источников, а также анализ угроз и последствий их реализации. Мониторинг причин снижения спроса позволяет получить информацию об угрозах резкого снижения спроса на продукцию, что является основой для осуществления прогноза спроса на продукцию.

Кроме того, для прогнозирования спроса на продукцию необходимым является исследование и выявление рыночных возможностей предприятия, что предусматривает отслеживание основных тенденций на рынке с целью выявления возможных изменений в структуре спроса и предложения на отдельные виды продукции, а также изменений в технологической сфере. Для этого также предусматривается оценка конкурентоспособности продукции предприятия в сравнении с продукцией других производителей, что позволит предприятию

выявить свои возможности, связанные с изменением рыночной конъюнктуры. Такими возможностями может стать внедрение передовых технологий и изменение в технологии производства продукции на основе отслеживания основных тенденций в технологической сфере, а также подготовка квалифицированного персонала для производства конкурентоспособной продукции на имеющемся у предприятия оборудовании (рис. 1, блок 2).

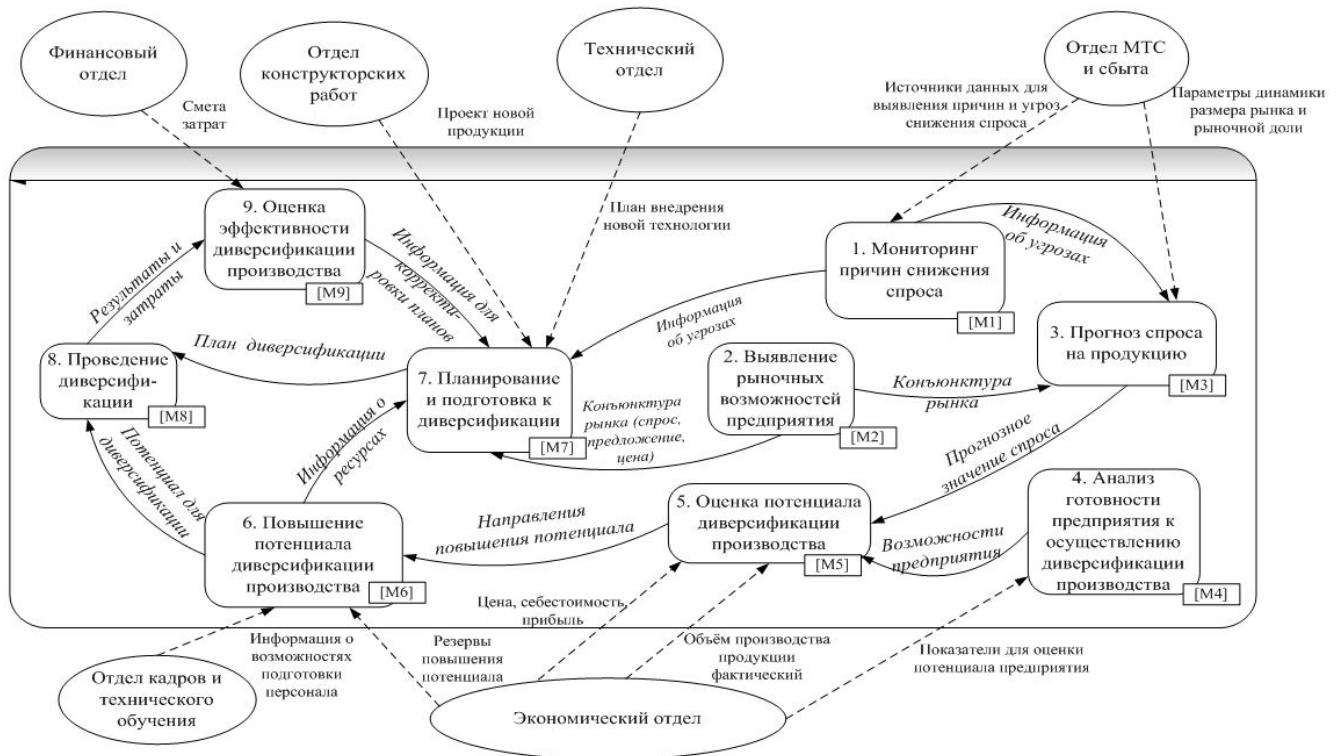


Рисунок 1. Схема механизма диверсификации производства промышленных предприятий

На основе информации об угрозах снижения спроса на продукцию и рыночной конъюнктуре, а также определяемых отделом материально-технического снабжения и сбыта параметров динамики размера рынка и рыночной доли осуществляется прогнозирование спроса на продукцию (рис.1, блок 3). На данном этапе в качестве возможных методов могут быть выбраны методы экспертных оценок [9], методы анализа и прогнозирования временных рядов [4, 8], а также причинно-следственные методы [14].

Выбор метода прогнозирования спроса на продукцию зависит от специфики деятельности предприятия. Особенностью предложенного в рамках механизма подхода к прогнозированию спроса на продукцию является учет

факторов резкого снижения спроса на продукцию. Результатом процесса прогнозирования спроса на продукцию является получение прогнозного значения спроса, которое используется для оценки потенциала диверсификации производства (рис. 1, блок 5), а также для вышеуказанной оценки используются результаты анализа готовности предприятия к осуществлению диверсификации производства (рис. 1, блок 4). Преимуществом данного подхода является то, что он позволяет не просто прогнозировать спрос на продукцию, а с учетом временного интервала, с учетом его динамики. Это предоставит предприятию временной резерв для подготовки и проведения диверсификации.

Процесс анализа готовности предприятия к осуществлению диверсификации производства и его информационное обеспечение осуществляется экономический отдел предприятия на основании использования методов технико-экономических расчетов, методов финансового анализа и диагностики. На данном этапе оцениваются основные составляющие потенциала предприятия: организационный, производственный, финансовый, трудовой, инвестиционный, инновационный и рыночно-сбытовой. Такой анализ позволяет выявить узкие места в готовности отдельных видов потенциала предприятия к осуществлению диверсификации производства. На данном этапе также определяются возможности предприятия для проведения диверсификации, что является информацией для проведения оценки потенциала диверсификации производства (рис. 1, блок 5).

Оценка потенциала диверсификации производства проводится с целью выявления имеющихся у предприятия возможностей выпускать отличные от существующих виды продукции, обеспечив при этом положительные, при прочих равных условиях, значения основных финансово-хозяйственных показателей. Для оценки потенциала диверсификации производства планово-экономический отдел предоставляет информацию о фактическом объеме выпуска продукции, ее цене, себестоимости, затратах ресурсов и прибыли от реализации. Для данной оценки также используется рассчитанное в блоке 3 прогнозное значение спроса на продукцию. Исходя из этого, объективная и экономически обоснованная оценка потенциала диверсификации производства не может быть получена путем применения стандартных методов оценки разнообразия выпускаемых видов продукции, а для этого необходимо применение оптимизационной модели, позволяющей сравнивать показатели деятельности предприятия при условии проведения диверсификации с текущими показателями. Таким образом, данная

оценка позволяет учесть производственные возможности предприятия и рыночный спрос на продукцию. По результатам данной оценки планово-экономическим отделом выделяются направления повышения потенциала предприятия и для проведения диверсификации производства.

Следующим важным этапом механизма является блок повышения потенциала диверсификации производства (рис. 1, блок 6). Для увеличения потенциала диверсификации производства целесообразно применять экономико-математическую модель, позволяющую определять приоритетные направления расширения производственных возможностей предприятия. Именно по результатам данного процесса будет осуществляться планирование и подготовка к проведению диверсификации.

Потенциал предприятия представляет собой характеристику его состояния на данном пространственно-временном отрезке, которая показывает наличие определенных условий для полного использования имеющихся ресурсов при получении заданного результата и сохранении целенаправленности деятельности [16]. Если повышение потенциала предприятия предполагает повышение эффективности использования всех имеющихся ресурсов, то повышение потенциала диверсификации производства предусматривает увеличение возможностей предприятия производить новые востребованные рынком виды продукции, для чего необходимы соответствующие производственные ресурсы.

Информацию об имеющихся резервах повышения потенциала предприятия предоставляет экономический отдел. Очень важно на данном этапе правильно распределить резервы предприятия по всем необходимым направлениям, для чего требуется координация работы всех отделов завода.

Учитывая устаревшую материально-техническую базу машиностроительных предприятий, недостаток финансовых, инвестиционных и трудовых ресурсов, а также инновационных и ресурсно-сбытовых возможностей в результате воздействия экономического кризиса, для перехода к выпуску новой продукции предприятиями могут быть выделены такие направления повышения потенциала диверсификации производства, как: привлечение инвестиционных средств, приобретение нового оборудования, повышение эффективности использования действующего оборудования, его модернизация, приобретение новых технологий, оптимизация использования персонала на основе его обучения,

переподготовки и повышения квалификации, осуществление автоматизации производства и т.д. Принятие управленческих решений в данном случае сводится к анализу различных альтернатив при ограниченных возможностях предприятия и выбор тех из них, эффективность которых с точки зрения повышения потенциала диверсификации производства будет максимальной.

Поскольку производство новой продукции связано с изменением технологии и состава работ, повышение квалификационного уровня и переподготовка персонала предприятия имеет немаловажное значение для повышения потенциала диверсификации производства в целом. Экономический отдел предоставляет информацию о степени обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами для проведения диверсификации, а также о неполной загруженности персонала по категориям и разрядам. Кроме того, может возникнуть необходимость введения новых должностей и функций в результате изменения технологии производства при диверсификации.

Отдел кадров и технического обучения предоставляет информацию о возможностях подготовки и повышения квалификации персонала. Система подготовки и повышения квалификации рабочих кадров и их правильное распределение должны быть подняты на такой уровень, чтобы приобретаемые навыки и теоретические знания соответствовали требованиям наиболее эффективного развития производства, способствовали быстрейшему достижению высоких качественных показателей работы и использовались по назначению [15]. Именно поэтому отдел кадров и технического обучения должен проанализировать и предоставить полную информацию относительно желания персонала переквалифицироваться, правомерности такой переквалификации. Согласно ст. 32 КЗоТа Украины об изменении систем и размеров оплаты труда, режима работы, льгот, совмещении профессий, установлении или отмене неполного рабочего времени, совмещении профессий, изменении разрядов и наименований должностей работник должен быть поставлен в известность не позднее, чем за 2 месяца до прохождения обучения [5].

Одним из преимуществ данного механизма является то, что посредством выявления причин резкого снижения спроса и выявления рыночных возможностей предприятия предусматривается осуществление прогноза спроса на продукцию, предприятию предоставляется временной лаг для осуществления диверсификации производства. Наличие временного интервала позволит предприятию максимально

эффективно использовать все возможные резервы повышения потенциала для проведения диверсификации производства.

По результатам повышения потенциала диверсификации производства формируется информация об имеющихся ресурсах и применяется при планировании и подготовке к диверсификации производства (рис. 1, блок 7). При планировании и подготовке к диверсификации производства используется информация об угрозах резкого снижения спроса на продукцию и информация об изменении рыночной конъюнктуры. Важность данной информации обусловлена возможными резкими изменениями во внешней среде. Блок 7 включает различные аспекты планирования диверсификации (определение времени начала производства новых видов продукции, оценка необходимости в ресурсах и обеспечение их доступности, согласование различных производственных и сбытовых схем и т.п.) и осуществления диверсификации (непосредственное изменение ассортимента и объема выпуска продукции). Для получения данных, которые будут использоваться при планировании диверсификации производства, целесообразно использовать инструментарий экономико-математического моделирования посредством построения оптимизационной модели математического программирования.

Конструкторский отдел обеспечивает процесс планирования подготовки к диверсификации производства проектами по разработке новой продукции, а также при необходимости осуществляет корректировку конструкторской документации и предоставляет извещения об изменениях технологам.

Технологический отдел предоставляет план внедрения новой техники и технологий, в котором представлены мероприятия по ускорению освоения в производстве прогрессивных технологических процессов, новейших материалов, широкому внедрению научно-технических достижений. В данном плане учитываются изменения, вносимые в техническую документацию в связи с корректировкой технологических процессов и режимов производства в результате диверсификации.

Уже на этапе проектирования нового изделия конструкторской службой совместно с технологами на основе автоматизированной программы определяется состав нового изделия, просчитываются материальные и трудовые нормативы, что является основой для экономического отдела, который составляет плановую

калькуляцию изделия и рассчитывает прогнозируемую себестоимость новой продукции и ее цену.

На основании осуществления процесса планирования и подготовки к диверсификации производства руководителям предприятия предоставляется просчитанный и готовый к реализации план диверсификации, который является руководством к действию, параллельно с имеющимся в наличии диверсификационным потенциалом предприятия, при проведении диверсификации производства (рис. 1, блок 8). Осуществление диверсификации производства основывается на использовании имеющихся рыночных возможностей, планировании и организации новых видов продукции, а также на оптимизации планов производства. Непосредственно диверсификация производства – это всестороннее обеспечение принятия обоснованных решений, касающихся различных аспектов проведения диверсификации производства: сроков, ассортимента продукции, инвестиций, использования ресурсов и т.п. Реализация этапа проведения диверсификации производства происходит в том случае, если разработанные управленческие решения реализуются на практике в системе управления предприятия, в частности, осуществляется диверсификация производства. Важное значение имеет определенная системность и последовательность в проведении диверсификации производства. Развитие науки и новых технологий призвано обеспечить эффективное использование всех видов ресурсов предприятия и проведение на этой основе диверсификации производства, то есть непосредственного изменения ассортимента и объема выпуска продукции. В результате автоматизации бизнес-процессов на машиностроительном предприятии значительно повышается эффективность работы всех участвующих в системе подразделений за счет автоматизации обработки информации, что позволяет повысить управляемость предприятием как системой в целом в процессе подготовки производства и внедрения нового вида продукции. Для проведения диверсификации производства целесообразно применять информационную модель управления диверсификацией производства, позволяющую организовать процесс проведения диверсификации производства.

При этом по мере реализации диверсификационных мероприятий возникает потребность в оценке получаемых результатов, то есть эффективности диверсификации производства. Для этого используются данные оперативного, бухгалтерского, статистического и управленческого учетов.

Финансовый отдел оценивает экономическую эффективность диверсификации производства путем сопоставления финансовых результатов деятельности предприятия при производстве существующих видов продукции и при переходе к производству других видов продукции (рис. 1, блок 9). Данным отделом также осуществляется контроль правильности составления, оформления и утверждения сметно-финансовых расчетов на затраты по внедрению в производство новой продукции. Для этого используются методы финансового анализа и метод оценки экономической эффективности, предполагающий сопоставление результатов и затрат при проведении диверсификации производства.

Оценка экономической эффективности диверсификации производства должна обязательно учитывать достижение необходимой эффективности отклонения фактических показателей от плановых. В случае выявления отклонений разрабатываются корректирующие воздействия и определяются направления совершенствования процессов диверсификации. В зависимости от характера отклонений корректирующие воздействия могут предполагать изменение объемов выпуска продукции, усовершенствование технологии производства, корректировку ценовой политики предприятия и т.п.

На данном этапе отделом конструкторских работ разрабатывается технико-экономическое обоснование эффективности выпуска новой продукции, а техническим отделом проводится расчет экономической эффективности внедрения новой техники и технологии, что является основой проведения экономической оценки эффективности диверсификации производства.

Эффективность механизма диверсификации производства значительным образом обусловлена качеством проектирования и своевременностью внедрения отделом вычислительной техники автоматизированных систем управления выпуском новой продукции.

Выводы. Таким образом, можно отметить, что процесс управления диверсификацией должен носить непрерывный характер. Помимо непрерывности управление должно быть циклическим, так как изменения рыночной ситуации и реакции потребителей на диверсификационную продукцию машиностроительного предприятия должны отражаться в планировании его дальнейшей деятельности. Осуществление механизма диверсификации связано с выявлением возможных

причин снижения спроса на продукцию. Систематически проводимый мониторинг причин снижения спроса на продукцию позволит предприятию своевременно выявить угрозу и соизмерить ее с рыночными возможностями предприятия, что предоставит предприятию временной интервал для нейтрализации угроз. В рамках механизма диверсификации возможно комплексно и взаимосвязано применять различные методы и инструменты технико-экономического планирования и регулирования производственных процессов. Этот механизм обеспечит формирование оптимального диверсификационного портфеля с целью наиболее полного использования возможностей и производственных мощностей предприятия. Разработка механизма управления диверсификацией производства позволит повысить обоснованность принимаемых решений, обеспечить гибкость и оперативность управления, комплексно и систематически учитывать факторы внешнего и внутреннего окружения предприятия, а также специфику его деятельности. Данный механизм обеспечит возможность тщательной подготовки и планирования процессов производства новой продукции посредством предоставления временного лага для подготовки и проведения диверсификации производства, которое направлено на улучшение результатов финансово-хозяйственной деятельности и повышение устойчивости к колебаниям спроса в условиях развития молодого государства.

Библиографический список

1. Асоціація підприємців Донецької Народної Республіки [Електронний ресурс] – URL:<http://ap-dnr.com/2015/11/10/mashinostroenie-v-dnr-po-dannym-aen/>. (дата обращения 01.02.2016)
2. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика / Н.Ю. Брюховецька. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. – 276 с.
3. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов (Методические рекомендации) / И.П. Булеев. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1993. – 224 с.
4. Ивченко Б.П. Информационная микроэкономика. Методы анализа и прогнозирования / Б.П. Ивченко, Л.А. Мартыненко, И.Б. Иванцов. – С.-Пб.: Нормед-Издат, 1996. – Ч. 1. – 160 с.
5. Кодекс законов о труде Украины: науч.-практ. комментарий. – 2-е

изд., перераб. и доп. – Х.: Одиссей, 2002. – 864 с.

6. Колпаков В. М. Стратегический кадровый менеджмент: учеб.пособие / В.М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2005. – 752 с.

7. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман: пер.с фр. / общ.ред. Н.И. Хрусталевой. – М.: Прогресс, 1993. – 192 с.

8. Лапыгин Ю.Н. Экономическое прогнозирование / Ю.Н. Лапыгин, В.Е. Крылов, А.П. Чернявский. – М.: Эксмо, 2009. – 256 с.

9. Лепа Р.Н. Моделирование процессов повышения объективности экспертных оценок в принятии решений / Р.Н. Лепа// Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр./редкол.: Землянкин А.И. (отв. ред.) и др. –Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – Т.1. – С. 127-136.

10. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1.– С. 86 – 87.

11. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н.Е. Брюховецкая и др.: монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 526 с.

12. Механізм інвестиційної діяльності: правове та організаційне забезпечення / О.І. Амоша, М.І. Іванов, Л.О. Збаразька та ін. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 52 с.

13. Осипов Ю.М. Экономический механизм / Ю.М. Осипов // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2006. – № 4. – С.219 – 225.

14. Охтень О.О. Оцінка конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення / О.О. Охтень // Держава та регіони. Сер.: економіка та підприємництво. – 2007. – № 1. – С. 251-254.

15. Панкратов А.С. Трудовой потенциал в системе управления производством / А.С. Панкратов. – М.: МГУ, 1983. – 213 с.

16. СоколовА.В. Управление потенциалом на основе типологии его

факторов / А.В. Соколов, Е.В. Кучерова // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2004. – №6(2). – С.126-127.

17. Страхова О.П. О методах организации управления / О.П. Страхова// Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – №5. – С.3 – 16.

18. Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе / под ред. А.А. Чухно. – К.: Вища школа, 1979. – 276 с.

19. Щедровицкий Г.П. Путеводитель по основным понятиям и схемам методологии организации, руководства и управления: хрестоматия / Г.П. Щедровицкий. – М.: Дело, 2004. – 208 с.

УДК 657.47

Чувасова А.А. Оценка корректности применяемой методики формирования себестоимости на отечественные нефтепродукты

Assessment of correctness of the applied technique of formation of cost for domestic oil products

Чувасова Анна Александровна
к.э.н., доцент кафедры педагогики детства, иностранных языков, информатики
филиала КГПУ им. В.П. Астафьева в г. Железногорске

Anna Chuvasova
Ph.D., assistant professor of childhood pedagogy, foreign languages, computer science
branch KSPU them. VP Astafieva in Zheleznogorsk

Аннотация: Статья посвящена сравнительному анализу сложившихся методик формирования внутренних цен на нефтепродукты. Сделан вывод о некорректности формирования себестоимости и необходимости изменения методики ценообразования на нефтепродукты

Abstract: The article is devoted to comparative analysis of existing methods of formation of domestic prices for petroleum products. The conclusion about the incorrectness of formation of the cost and the necessity of changing the pricing methodology for petroleum products

Ключевые слова: цена, вертикально-интегрированная компания, нефть, нефтепродукты, расширение производства, методика ценообразования

Keywords: price, vertically integrated company, oil, petroleum products, expansion, methods of pricing

Проблема корректного формирования себестоимости производимой продукции всегда была актуальной как в отечественной, так и мировой экономике. Дело в том, что без достоверного учета себестоимости нельзя установить четкие границы прибыли (как валовой, так чистой), а также факторы и условия ее образования.

Под достоверностью учета мы прежде всего понимаем соблюдение компаниями положений Налогового Кодекса, бухгалтерского учета, в особенности стандартов по «доходов организации» (ПБУ 9/99) и «расходов организации» (ПБУ 10/99).

Для российских нефтяных компаний вопрос корректного формирования себестоимости, а значит и цены на производимые нефтепродукты стоит весьма остро, ведь их порядок учета и формирования затрат (в равной степени и себестоимости производственно-хозяйственной деятельности) отличается значительной некорректностью.

В производственных и финансовых отчетах нефтяных компаний, размещенных на соответствующих сайтах, крайне специфично представлены данные, по которым трудно, а в ряде случаев невозможно установить интегрированную (на уровне отдельной компании) истинную информацию о полной себестоимости, применяемых внутренних ценах, об эффективности финансово-хозяйственной деятельности. В целом ряде случаев можно обнаружить однотипность решений российских компаний в области учета и отчетности: предоставление публичных отчетов по стандартам США.

Между тем в свое время были приняты три официальных методических документа, обязательных к применению нефтяными компаниями в своей производственно-хозяйственной деятельности, и которые регламентируют порядок калькулирования себестоимости добычи нефти попутного нефтяного газа, а также

переработки нефти:

инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости добычи нефти и газа, согласованная с ГП «Роснефть» и утвержденная Минтопэнерго России 1 ноября 1994 г.

методика по планированию, учету и калькулированию себестоимости добычи нефти и газа, согласованная с Минэкономразвития России и утвержденная Минтопэнерго России 29 декабря 1995 г.

инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятиях, утвержденная Минтопэнерго РФ 12 октября 1999г.

Характер использования этих документов нефтяными компаниями: представляется весьма любопытным: одни компании используют в своей работе Методику 1995г. (Мегионнефтегаз, Ноябрьскнефтегаз, Черногорнефть, Оренбургнефть, Нижневартовскнефтегаз, Юганскнефтегаз и др), а другие – Инструкцию 1994г. (НК «ЛУКОЙЛ», Сургутнефтегаз, Башнефть и др.).

Таким образом, по сути произвольный выбор компаниями указанных документов для практического использования ведет к разночтениям в определении себестоимости добычи нефти, и делает несопоставимыми соответствующие данные, содержащиеся в статистической форме 6-Нефть Росстата.

Что касается определения себестоимости продукции нефтепереработки, легко догадаться, что степень непрозрачности, разве что оправдывает прямолинейную зависимость цен на нефтепродукты от мировой цены на нефть.

Таблица 1

Удельный вес и динамика затрат и прочих расходов за период 2012-2014 гг.
компании «Лукойл»

Наименование показателя	Ед. изм.	2006	2007	2008
Выручка от реализации	млн.долл.	139 171	141 452	144 167
Затраты и прочие расходы, всего	млн.долл.	125 101	131 205	137 041

в том числе

Стоимость приобретенной нефти, газа и нефтепродуктов	млн.долл.	64 148	65 924	71 245
Удельный вес затрат в выручке	%	90	93	95
Удельный вес затрат без учета стоимости приобретенной нефти, газа и продуктов переработки в выручке	%	44	46	46
Удельный вес стоимости приобретенной нефти, газа и продуктов переработки в выручке	%	46	47	49

Так, в НК «Лукойл» (табл.2) удельный вес «затрат и прочих расходов» в выручке от реализации достигает по годам: 2012г. – 90%, 2013г. – 93%, 2014г. – 95%. При этом удельный вес элемента затрат «стоимость приобретенных нефти, газа и нефтепродуктов» приближается к 50%, а в выручке от реализации соответственно по годам составляет 46%, 47%, 49% соответственно в 2012г., 2013г., 2014г.

В аналитических материалах и производственно-финансовой отчетности ВИНК в большинстве случаев нет пояснительной информации о том, в связи с чем, в каких масштабах и по каким ценам компания приобретает нефть и нефтепродукты от сторонних организаций, и в каком порядке их реализует.

Таблица 2

Удельный вес и динамика затрат и прочих расходов за период 2012-2014 гг.
компании «Роснефть»

Наименование показателя	Ед. изм.	2012	2013	2014
Выручка от реализации	млрд. руб.	3 089	4 694	5 503

Затраты и прочие расходы, всего	млрд. руб.	2 677	4 139	4 910
---------------------------------	------------	-------	-------	-------

в том числе

Стоимость приобретенной нефти, газа и нефтепродуктов	млрд. руб.	319	432	495
---	------------	-----	-----	-----

Удельный вес затрат в выручке	%	87	88	89
-------------------------------	---	----	----	----

Удельный вес затрат без учета стоимости приобретенной нефти, газа и продуктов переработки в выручке	%	76	79	80
--	---	----	----	----

Удельный вес затрат стоимости приобретенной нефти, газа и продуктов переработки в выручке	%	10	9	9
---	---	----	---	---

При всем том вопрос о ценах приобретения и последующей реализации нефтяного сырья и продуктов его переработки требует, по меньшей мере, прозрачности информации, но такой информации в публичных документах нет.

Аналогичным образом обстоит ситуация и с другими нефтяными компаниями (табл. 2).

При сопоставлении «затрат и прочих расходов» НК «Роснефть» с соответствующими данными компании «Лукойл» становятся очевидными разительные отличия по показателю «стоимость приобретенных нефти, газа и продуктов их переработки». Точнее говоря, доля этого показателя в выручке в НК «Роснефть» на порядок ниже. Исходя из этого логично было бы заключить, что «Роснефть» лишь в малой степени прибегает к данному виду бизнеса. Но примечательно другое: в «Роснефть» удельный вес «затрат и прочих расходов» в выручке от реализации приближается к соответствующим показателям «Лукойл».

Приведенное сопоставление ставит множество вопросов, для ответа на которые необходима развернутая информация, не доступная аналитику. При формальном подходе с большой долей условности можно было бы утверждать, что затраты НК «Роснефть», представленные в отчетности, более реалистичны по признаку полноты их учета. В то же время если из данных о затратах обеих

компаний исключить позицию по приобретению указанных товаров, то удельные веса затрат по отношению к выручке будут выглядеть следующим образом: по НК «Лукойл» — 44%, 46% и 46% (в 2012г., 2013г., 2014г.), а по НК «Роснефть» — 76%, 79%, 80% (в 2012г., 2013г., 2014г.). По формальному признаку получается, что удельные затраты НК «Лукойл» ниже, чем в НК «Роснефть».

Таким образом, основная причина применения ведущими нефтяными компаниями России различных способов исчисления так называемых «расходов» (вместо полной себестоимости) состоит в их крайней заинтересованности в наращивании этих расходов, что позволяет им снижать долю налогооблагаемой прибыли и, тем самым, демонстрировать тяжесть налогообложения, неизбежность непрерывного повышения цен и нехватку инвестиционных ресурсов для модернизации существующих НПЗ и строительства новых перерабатывающих мощностей. Такое поведение крупных нефтяных компаний выглядит нелогичным, если рассматривать его через призму рыночных принципов хозяйствования, согласно которым любой субъект рынка ориентирован на экономию своих затрат с целью максимизации прибыли. То есть существующий механизм функционирования ВИНК представляет угрозу развития рыночных отношений в России и вносит нестабильность в развитие общества: во-первых, потому что опережающий рост затрат, а значит и рост цен на нефтепродукты являются одной из основных причин повышения цен на продукцию других отраслей и сегментов экономики; во-вторых, искусственное увеличение затрат препятствует развитию системы отношений, основанной на принципах эффективного рыночного хозяйствования.

Библиографический список

1. Давыдов Б.Н. Проблемы повышения прозрачности формирования затрат и оптовых цен на продукцию нефтедобычи и нефтепереработки// Бюллетень ИНФО-ТЭК, 2008.№ 3. С.26-32
2. Левинбук М.И., Винокуров В.А.. Бородачева А.В. Основные направления модернизации нефтеперерабатывающей промышленности России с учетом тенденций развития мировых рынков нефтепродуктов: Учебное пособие.- М.: МАКС Пресс, 2008. 376с.
3. Левинбук М.И., Кочикян В.П., Штина А.А. К вопросу об эффективности перевода российских нефтеперерабатывающих заводов на глубокую переработку

нефтяного сырья// 8-й Петербургский Форум ТЭК: Сборник материалов. – СПб., 2008. С.131-134

4. Российский статистический сборник 2014: Статистический сборник/Росстат. - М., 2014.- 693с.

5. Семенова А.А. Техническое перевооружение - эффективный путь развития российской нефтепереработки // В мире научный открытий № 1.2 (49), 2014. С.1001-1008

6. Семенова А.А. Формирование организационно-экономических предпосылок и механизмов приоритетного развития нефтепереработки: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. — Москва, 2010. — 171 с.

Учет, анализ и контроль

УДК 658.14

Гурнович Т.Г., Ладыгина Е.И. Анализ и оценка финансового состояния предприятия

Analysis and evaluation of the financial condition of the company

Гурнович Татьяна Генриховна, Ладыгина Екатерина Ивановна

1. Профессор, д. э. н., организации производства и инновационной деятельности

2. студентка

Кубанский государственный аграрный университет

Gurnovich T. G., Ladygina E. I.

1. Professor, doctor of Economics, the organization of production and innovation

2. student

Kuban State Agrarian University

Аннотация: В настоящее время при сложившихся условиях рыночной экономики организация имеет возможность устойчиво функционировать исключительно при соответствующем ей финансовом состоянии, характеризующееся группой показателей, которые отражают наличие и использование его денежных и материальных ресурсов. Для оценки такого состояния необходим глубокий анализ всех направлений финансово-хозяйственной деятельности субъекта.

Abstract: At the present time under present conditions of market economy the organization has the ability to consistently operate only with corresponding financial status, characterized by group of indicators that reflect the availability and use of its financial and material resources. For evaluation of this condition requires a comprehensive, in-depth analysis of all areas of the financial activities of a business entity.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, оценка, устойчивость, эффективность

Keywords: financial condition, analysis, evaluation, sustainability, efficiency

Для того, чтобы организация могла успешно функционировать и развиваться в условиях рыночной экономики, а также не допустить своего банкротства, нужно понимать, как управлять финансовыми ресурсами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую часть средств должна отводиться собственным, а какая — заемным.[1] Получить объективную и достоверную информацию о финансовом состоянии компании можно с помощью финансового анализа.

Основная цель проведения финансового анализа — информация, которая помогает принимать необходимые управленческие решения руководителями. Внутренний анализ проводится службами предприятия, задача которого в обеспечении выражается в планомерном поступлении денежных средств и размещении их таким образом, чтобы организация получила максимальный экономический эффект. Внешний анализ реализовывается инвесторами, контролирующими органами и другими лицами на основе публикуемой отчетности. Его цель заключается в выявлении возможности выгодного вложения денежных средств для обеспечения максимизации прибыли и, следовательно, исключения потерь.

Финансовое состояние предприятия – это отображение формирования и использования его финансовых ресурсов, что проявляется в уровне платежеспособности, ликвидности и кредитоспособности организации. Финансовое состояние является так же важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет его конкурентоспособность, выступает гарантом реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.[2]

Финансовая устойчивость относится к основным составляющим финансового состояния предприятия. Под финансовой устойчивостью понимается состояние финансовых средств, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала.[3,7] Высшим уровнем финансовой устойчивости является способность предприятия функционировать и развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используют систему показателей:

- абсолютные;
- относительные.

Наряду с финансовой устойчивостью не менее важными показателями, дающими оценку финансового состояния предприятия, являются платежеспособность и ликвидность. Платежеспособность представляет собой способность своевременно в конечном итоге погашать платежи по своим обязательствам. Ликвидность предприятия — достаточность имеющихся денежных средств для покрытия активами своих краткосрочных обязательств в текущий момент.[4] Важным показателем, характеризующим платежеспособность и ликвидность предприятия, является собственный оборотный капитал, который определяется как разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. [5, 6]

Предприятие считается ликвидным в том случае, если оно имеет возможность погасить свою краткосрочную кредиторскую задолженность за счет реализации оборотных активов.

К третьей группе показателей следует отнести показатели кредитоспособности (показатели оборачиваемости и рентабельности). Кредитоспособность заключается в возможности организации своевременно и без просрочек погасить кредит.

Вывод: кроме знания методов финансового анализа, необходимо также иметь достаточное информационное обеспечение и квалифицированный персонал, который способен к разработке и реализации методик финансового анализа с использованием современных компьютерных технологий.

Библиографический список

- 1.Кельчевская, Н.З. Комплексный анализ и целевое прогнозирование финансового состояния предприятия / Н.З. Кельчевская, И.О. Зимненко // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 2. - С. 90-94.
2. Кукушкин С.Н. Финансово-экономический анализ. Конспект лекций: учебное пособие. / С.Н. Кукушкин – М.: Приор-издат., 2010. – 192с.

3. Игнатов, А. В. Анализ финансового состояния предприятия / Игнатов А. В. // Финансовый менеджмент. - 2011. - № 4. - С. 3-20.
4. Сафонов Н.А. Экономика предприятия: Учебник/Под ред. Проф. Н.А. Сафонова. – М.: Юристъ, 2007г.
5. Лопатина И.М., Золкина З.К. Основы анализа финансового состояния предприятия: Учебное пособие. –Ярославль: ЯГУ, 2008г. – 66 с.6.
6. Современные проблемы управления финансами и кредитом: учебно-методическое пособие / Агаркова Л.В. и др. // Ставрополь, Ставролит, 2013 – 136 с.
7. Агаркова, Л.В. Корпоративные финансы: оценка состояния и управление. Учебное пособие для студентов бакалавриата / Л.В. Агаркова, В.В. Агарков // Ставрополь, Ставролит, 2013 – 100 с.

УДК 657.1

Севостьянова Е.С. Особенности учета затрат в строительстве

Features of cost accounting in construction

Севостьянова Екатерина Сергеевна
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва, г. Саранск

Sevostyanova Ekaterina Sergeyevna
N. P. Ogarev's Mordovian State University, Saransk

Аннотация: В статье рассматриваются особенности учета затрат в строительстве с целью улучшения информационных возможностей бухгалтерского учета и отчетности, а также повышения эффективности системы управления затратами

Abstract: The article discusses the features of cost accounting in construction to improve the information capacity of accounting and reporting, as well as improve the efficiency of the cost management system

Ключевые слова: учет, система затрат, фактическая себестоимость, расходы

Keywords: accounting, system cost, actual cost, expenses

Строительная отрасль является одной из ведущих в экономике России. Она является фондообразующей, а ее успехи существенно влияют на эффективность экономики и развитие иных отраслей страны в целом.

Основной особенностью строительства считают организационно-техническую сложность производимой строительной продукции, а также возводимых зданий и сооружений как производственного, так и непроизводственного назначения. Организация строительных работ способствует формированию характерных приемов, способов и методов учета затрат на производстве.

Учет затрат является очень эффективным инструментом необходимый для точной калькуляции себестоимости и принятия различного рода решений, которые основаны на выборе альтернативного образа действий.

От того насколько точна информация о производственных затратах во многом зависит благополучие всего предприятия данной сферы в целом. При анализе этой информации можно планировать реальный уровень прибыли и затраты на перспективу; правильно устанавливать цены; оптимизировать готовую продукцию, места закупки, производства и хранения готовой продукции, материалов и комплектующих, а также не только определить структуру расходов и их эффективность, но и регулировать и вести над ними контроль.

Организациям, чья деятельность связана со строительной отраслью, метод калькулирования себестоимости необходим, потому что это поможет сократить экономические потери и обеспечить сопоставимость результатов производства и себестоимости продукции.

Планируя затраты на материалы, сырье, рабочее время, необходимые механизмы и машины, предприятие должно во всем этом видеть суммы в денежных единицах. При принятии решений, основанных на анализе затрат, нужно не забывать об альтернативной стоимости потребляемых ресурсов.

Основные сведения для принятия решения, основанного на анализе затрат, берутся из бухгалтерии и именно поэтому так важно чтобы бухгалтер умел правильно и понятно составлять необходимый отчет.

Бухгалтерский учет затрат на производство строительных работ ведется строительными организациями в соответствии с правилами, которые установлены ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство», а также правилами отраженными в Типовых методических рекомендациях, которые определяют порядок его применения.

Учет затрат на производство строительных работ ведется в журнале-ордере № 10-с, где совмещается аналитический и синтетический учет себестоимости выполненных работ, на счете 20 «Основное производство». По данному счету в указанном документе отражаются следующая информация:

- себестоимость строительных работ, иными словами фактических затрат, или же по объектам учета;
- договорная стоимость работ, которая выполняется собственными силами организации с начала года, с начала строительства и за текущий месяц;
- финансовые результаты от выполненных собственными силами строительных работ по объектам учета с начала года, с начала строительства и за месяц;
- договорная стоимость работ, выполняемая субподрядными организациями, принятая к оплате и сданная заказчику с начала года, с начала строительства и за текущий месяц.

Фактическая себестоимость строительных работ, которая выполняется собственными силами, отражается по дебету счета 20 в разрезе объектов учета и складывается из затрат, связанных с производством этих работ. Информация о затратах может быть сформирована отдельно по нормам, нормативам и отклонениям от них по каждому объекту учета.

В состав затрат по строительству объектов у застройщика кроме этого входят ожидаемые расходы и обязательства, осуществляемые после окончания строительства объекта и ввода его в эксплуатацию или сдачи инвестору, в соответствии с договором на строительство.

Затраты по принятым к оплате или оплаченным подрядным работам, которые были выполнены подрядчиками на завершенных строительством объектах, учитываются до их ввода в эксплуатацию или сдачи инвестору в составе незавершенного строительства.

Все затраты формируются из фактически произведенных расходов, которые связаны с производством подрядных работ и выполненных согласно договору на строительство. Иными словами с использованием основных средств и нематериальных активов, объекта трудовых, материальных и других видов ресурсов в процессе строительства.

Затраты, производимые в процессе строительства включают в себя ожидаемые неизбежные издержки только в том случае, когда их размер согласован с застройщиком и они включены в договорную стоимость строительства объекта. Также в затраты организации могут входить расходы по образованию резервов на покрытие предвидимых потерь, связанных с организацией и производством подрядных работ и возникающие как на стадии производства работ, так и на стадии их завершения.

Расходы, связанные с неизбежными издержками и резервами на покрытие предвидимых потерь создаются только тогда, когда они могут быть достоверно оценены.

Порядок учета затрат на строительные работы и работы по монтажу оборудования устанавливается в зависимости от выбранного способа производства строительных работ – подрядного или хозяйственного.

При подрядном способе, строительные работы и работы по монтажу оборудования, выполненные и оформленные в установленном порядке, определяются по оплаченным или принятым к оплате счетам подрядных организаций по договорной стоимости.

Стоимость затрат на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов, участвующих в основном производстве, отражается проводкой – Дебет 20.1 Кредит 25.

Если было выявлено завышение стоимости строительных и монтажных работ по оплаченным или принятым к оплате счетам подрядных организаций, заказчик с соответствующим возмещением уменьшает принятые затраты на сумму завышения. Возмещение происходит за счет полученных подрядчиками сумм, источников финансирования или путем уменьшения задолженности по принятому к оплате счету за выполненные работы от подрядной организации.

К строительным работам, выполненным хозяйственным способом,

относятся работы, которые организация осуществляет собственными силами для собственных нужд, включая также деятельность, при выполнении которой организацией выделяются рабочие основной деятельности с выплатой им заработной платы.

Учет затрат, при хозяйственном способе производства указанных работ, проводится в соответствии с установленными Типовыми методическими рекомендациями по планированию и учету себестоимости строительных работ. При этом на счете 20 «Основное производство» отражаются фактически произведенные затраты застройщиком, включая расходы на содержание подразделений. Таким образом, на счете 20 формируется фактическая стоимость строительства жилого дома имеющего самостоятельный проект.

В завершении следует обратить внимание на то, что при выполнении разного рода строительных работ могут быть построены временные здания и сооружения. К ним относятся производственные, вспомогательные, общественные, складские и бытовые здания и сооружения, которые необходимы в процессе выполнения строительных работ и обслуживания строительных рабочих. Подобные объекты возводятся на период строительства намерено, а по завершении строительных работ они либо списываются как инвентарный объект с учета, либо их переносят на новую строительную площадку. При вводе объекта в эксплуатацию счет 20 закрывается, а все затраты списываются в дебет счета 43. Кроме этого, нужно отметить, что учет ведется раздельно, когда строительная организация осуществляет операции, которые не подлежат налогообложению и облагаются НДС. Таким образом, освобождение от НДС приведет к существенной экономии на налогах в случае, например, если застройщик частично или полностью выполнит строительно-монтажные работы собственными силами для того чтобы в последствии продать готовый объект.

Библиографический список

1. Акашева В. В., Буянова А. С. Непроизводительные расходы и потери в строительстве, их влияние на себестоимость продукции // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 343-346.
2. Акашева В. В., Морозкина Т. С. Особенности учета накладных расходов в строительных организациях // Молодой ученый. — 2014. — №18. — С. 324-327.
3. Акашева В.В., Негоднова Е.П., Лапкина А.С. Бюджетирование

накладных расходов в строительстве. // Экономика и предпринимательство. № 12 ч.3. 2015.

4. Акашева В. В., Кузнецов М. Е. Особенности и направления совершенствования учета затрат на производство строительно-монтажных работ на современном этапе // Молодой ученый. — 2015. — №1. — С. 171-174.
5. Пощерстник Н. В. «Бухгалтерский учет в строительстве» / Н. В. Пощерстник, М. С. Мейксин. - М. : "Издат. дом Герда", 2009. – 586 с.
6. Костюченко В. В. «Организация, планирование и управление в строительстве» / В. В. Костюченко, Д. О. Кудинов. – Ростов н/Д : Феникс, 2006 . – 352 с.
7. Костюченко В. В. «Менеджмент строительства»: учебное пособие. / В. В. Костюченко, К. М. Крюков, О. А. Кудинов. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 448 с.
8. Хачатурян Н. М. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности в строительстве»: учеб. пособие для студ. вузов и средних проф. учеб. заведений / Н. М. Хачатурян. – Ростов-на-Дону : ФЕНИКС, 2006. – 318 с.

УДК 338.45

Севостьянова Е.С., Бояркина Е.В. Новейшие системы управленческого учета и контроля затрат

The latest system of management accounting and cost control

Севостьянова Екатерина Сергеевна, Бояркина Елена Васильевна
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва, г. Саранск

Sevostyanova Ekaterina Sergeyevna, Boyarkina Elena Vasiliyevna
N. P. Ogarev's Mordovian State University

Аннотация: Статья посвящена обзору систем учета и контроля над затратами. Для каждого метода выделены преимущества и недостатки с точки зрения использования в системе управленческого учета

Abstract: Article is devoted to the review of methods of the account and

management of expenses. For each method advantages and shortcomings from the point of view of use in system of management accounting are marked out

Ключевые слова: затраты, учет, методы, себестоимость, калькулирование

Keywords: cost, accounting, methods, cost price, calculation

Под системой учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность способов регистрации, сводки и обобщения данных в учетных регистрах о затратах на производство продукции и исчисления ее себестоимости.

Проблема управления затратами на предприятиях является одной из наиболее сложных и важных в российской экономике. В настоящее время уделяется большое значение проблемам калькулирования себестоимости продукции, а также широко рассматриваются разнообразные системы управления затратами. С помощью таких систем возможно не только определить уровень затрат, но и оценить конкурентоспособность предприятия и его продукции, а также ориентироваться на требования рынка и своевременно реагировать на его изменения.

Для того чтобы принять правильное управленческое решение, любая организация независимо от своей сферы деятельности должна знать свои затраты и иметь информацию о производственных расходах. Тем не менее не все современные системы учета и контроля затрат, которые популярны за рубежом, нашли свое применение на отечественных предприятиях, однако интерес к ним с каждым годом возрастает.

Одним из наиболее эффективных инструментов в управлении затратами предприятия считается система учета «Стандарт-кост», в основе которой лежит принцип учета и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них. Данная система является мощным инструментом контроля за производственными затратами, и кроме этого учитывает все запросы предпринимателя. Благодаря системе «Стандарт-кост» определить сумму ожидаемых затрат при производстве и реализации товара, посчитать себестоимость одной единицы изделия, а также подготовить отчет о возможных доходах будущего года возможно заранее. Благодаря этой системе руководство

предприятия использует информацию об имеющихся отклонениях для того, чтобы принять правильные управленческие решения.

Основой системы «Стандарт-кост» является предварительное нормирование затрат по следующим статьям расходов:

- основные материалы;
- оплата труда основных производственных рабочих;
- производственные накладные расходы, к которым относятся вспомогательные материалы, заработка плата вспомогательных рабочих, арендная плата, амортизация оборудования и др.;
- коммерческие расходы, например расходы по сбыту продукции.

Заранее исчисленные нормы рассматриваются как твердо установленные ставки. В случае, если возникли какие-либо отклонения стандартные нормы не изменяют, они остаются относительно постоянными на весь установленный период. Исключением являются разве что серьезные изменения, которые были вызваны новыми экономическими условиями, ощутимое повышение или снижение стоимости материалов, рабочей силы или же изменение условий и методов производства.

Контроль за наиболее точным выявлением отклонений от установленных стандартов затрат, который способствует совершенствованию и самих стандартов затрат, является основным в «Стандарт-косте». При отсутствии такого контроля применение этой системы будет иметь лишь условный характер и не даст необходимого эффекта.

Но вместе с тем, система «Стандарт-кост» имеет определенные недостатки. На практике довольно трудно составить стандарты, поэтому как правило контроль за ними ослабляется. Кроме того, при выполнении большого количества разных по характеру заказов на предприятии за сравнительно короткое время исчислять стандарт на каждый заказ практически невозможно. В таких случаях вместо научно обоснованных стандартов на каждое изделие устанавливают среднюю стоимость, которая является базисом для определения цен на изделие. Но даже несмотря на эти недостатки, очень многие компании и фирмы пользуются данной системой учета как мощным инструментом контроля за затратами и издержками производства, а также для управления, планирования и принятия необходимых

решений.

Помимо «Стандарт-коста», международный опыт указывает на эффективность использования системы учета «Директ-костинг». В основе этой системы лежит определение маржинального дохода и исчисление сокращенной себестоимости продукции.

Суть такого метода состоит в том, что все затраты, в зависимости от изменения объема продукции, делятся на постоянные и переменные. При таких обстоятельствах себестоимость продукции планируется и учитывается только лишь в части переменных затрат.

Система «Директ-костинг» характеризуется следующими особенностями:

- учет направлен на установление промежуточного результата маржинального дохода;
- учет продукции ведется для определения производственной себестоимости в разрезе переменных затрат;
- маржинальный доход определяется как база процесса оперативного управления ценами и ценообразованием;
- определяется взаимосвязь между себестоимостью, продажей и прибылью;
- устанавливается точка безубыточности, при которой размер выручки от продажи продукции равна полной ее себестоимости.

Важным достоинством данной системы является то, что при ограничении себестоимости только переменными расходами, возможно облегчить процессы планирования, нормирования, учета и контроля затрат, потому что в результате себестоимость становится более прозрачной, а отдельные затраты лучше поддаются контролю.

Но одновременно с этим системе «Директ-костинг» присущи некоторые недостатки. Например при продаже товаров по специально заниженным ценам для достижения привилегированного положения на рынке может возникнуть риск, что масса неделимых постоянных затрат не покроется маржинальным доходом, а значит организация попадет в зону убытков. Также противники «Директ-костинга» считают, что при применении этой системы на практике, могут возникнуть трудности при разделении затрат на постоянные и переменные. По их мнению,

метод не может точно определить какова цена произведенного продукта и величину его полной себестоимости.

Тем не менее, в результате применения «Директ-костинга» повышается эффективность производственной и коммерческой деятельности организации, происходит усиление контроля, и выявляются и используются резервы снижения себестоимости продукции.

Не менее продуктивным методом считается система ЛИТ (just-in-time). Идея этого метода заключается в формировании непрерывно-поточного предметного производства продукции, вместо производства крупными партиями, а снабжение производственных цехов осуществляется столь маленькими партиями, что практически превращается в поштучное.

Основная цель системы ЛИТ, с практической точки зрения, состоит в эффективном использовании потенциала организации и исключении любых лишних затрат при производстве.

Согласно системе производить продукцию необходимо только в таком количестве, которое требуется и только когда в ней нуждаются покупатели. В ходе производственного процесса продукцию сопровождает спрос, где каждая операция производит только то, в чем нуждается следующая операция. Производство не начнется, пока с места последующей операции не поступит об этом сигнал. Все необходимые материалы доставляются только к моменту их использования в производственном процессе.

Система ЛИТ предусматривает ликвидацию незавершенного производства, сокращает размер обрабатываемых партий, сводит к минимуму объем товарно-материалных запасов и выполнение производственных заказов по дням и даже часам. Помимо этого, при применении этого метода некоторые затраты организации перемещаются в категорию прямых из категории косвенных.

В результате применения системы ЛИТ процесс учета производственных затрат, а также регулирования и контроля за расходами упрощается, что в свою очередь улучшает качество производства, обслуживание и оценку стоимости.

Все факторы движения продукции с момента ее производства до момента утилизации можно проконтролировать с помощью функционально-стоимостного анализа (ФСА), еще одной системы учета и контроля.

Это метод системного исследования функций объекта, нацеленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении и повышении его качества и полезности. Его особенностью является его высокая эффективность. При правильном применении ФСА, как показывает практика, издержки производства снижаются в среднем на 20-25%.

Данная система имеет принципиальное отличие от других способов снижения производственных и эксплуатационных затрат, потому что предусматривает функциональный подход, сущность которого состоит в исследовании объекта как совокупности функций, которые он должен выполнять. Каждая такая функция анализируется с позиции возможных принципов и способов исполнения с помощью совокупности специальных приемов. Оценка вариантов построения объекта производится по критерию, который учитывает размер затрат, связанных с реализацией функций на всех этапах жизненного цикла и степень их выполнения и значимость.

Главная цель ФСА состоит в образовании у объекта полезных функций, при оптимальном соотношении между затратами на их осуществление и важностью для потребителя.

Итогом проведения данной системы должно быть уменьшение затрат на единицу полезного эффекта, которое достигается за счет снижения затрат при одновременном повышении потребительских свойств изделий, сокращения затрат при снижении технических параметров до необходимого уровня, повышения качества продукции при сохранении уровня затрат и уменьшения затрат при сохранении уровня качества.

В 90-е годы XX века была разработана новая система управленческого учета и контроля, получившая название Strategic Cost Analysis (SCA – стратегический анализ затрат), согласно которому деятельность предприятия обозначается как цепь образования потребительной стоимости. Каждое звено этой цепи анализируется с двух сторон: со стороны потребляемых ресурсов и со стороны ее необходимости в процессе производства. После чего определяется управляющий фактор – кост-драйвер. Это параметр, характеризующий стоимость выполнения определенной операции. Путем перестройки цепи образования стоимости и контроля кост-драйверов достигается преимущество над

конкурентами.

Основная задача SCA заключается в создании такой цепи формирования стоимости, при которой реальная себестоимость не превышала бы целевую.

С помощью этой системы можно предоставлять информацию для стратегических решений по таким вопросам, как оценка затрат по изменению атрибутов изделий и измерение стоимости «барьеров», необходимых преодолеть конкурентам для того, чтобы создать устойчивое конкурентное преимущество.

Также широкую популярность на европейских и американских предприятиях получила система «Activity Based Costing» (ABC), согласно которой организация анализируется как набор рабочих операций, которые определяют его специфику.

При использовании системы ABC сначала определяется перечень и последовательность работ, разложив для этого сложные рабочие операции на простые составляющие и рассчитав потребление всех ресурсов. Данная система, как правило, включает в себя три типа работ: штучная работа, пакетная работа и продуктовая работа. Основой для такой классификации является информация о зависимости между затратами и различными производственными процессами. При этом не учитываются затраты, которые обеспечивают функционирование организации в целом. Для их учета вводится четвертый тип работ – общехозяйственные работы. Три первые категории затрат можно отнести прямо на определенный продукт, а вот итоги общехозяйственных работ не могут быть точно отнесены к какой-либо продукции.

Для того чтобы достигнуть оптимального анализа ресурсы также классифицируются на поставляемые в момент потребления и поставляемые заранее. К первой группе относят сдельную, а ко второй фиксированную заработную плату.

Затраченные на рабочую операцию ресурсы образуют ее стоимость. По завершению первого этапа анализа все работы организации должны быть сопоставлены с необходимыми для их выполнения ресурсами.

Второй этап применения системы ABC основывается на расчете кост-драйверов и показателей потребления ими каждого ресурса. Этот показатель умножается на себестоимость единицы выхода работы. В итоге получается общая

сумма трудовых затрат на производство определенного продукта. Затраченная сумма работ является себестоимостью этого продукта.

Все эти расчеты составляют третий этап практического применения системы АВС.

Каждая организация, учитывая особенности своей деятельности, самостоятельно выбирает какую-либо систему учета и контроля затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции и обязательно отображает эту информацию в учетной политике. Успех любого предприятия не зависит от сферы деятельности зависит от грамотного управления затратами, четкого контроля за ними, а также выявления резервов экономии. И именно с помощью учета затрат есть возможность определить их эффективность, узнать не будут ли они излишними и верно установить цены.

Библиографический список

1. Волкова, О. Н. Управленческий учет : учебник / О. Н. Волкова. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. – 472 с.
2. Карпова, Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 350 с.
3. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование, бюджетирование: учебник / В. Э. Керимов. – М. : Дашков и К, 2014. – 384 с.
4. Лебедев В. Г. Управление затратами на предприятии : учебное пособие / В. Г. Лебедев. – СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 2012. – 592 с.
5. Осипов В. И., Ступенькова О. Н. Отечественные и зарубежные системы нормативного учета и контроля затрат // Научная перспектива. – 2014. – № 1. – с. 19-21.
6. Осипов В. И. Информационная структура учета затрат. – Саранск: ИЗД-ВО Мордов. ун-та, 1991. - 92 с.
7. Осипов В. И. Управленческий учет и контроль расхода ресурсов. Saarbrucken Deutschland / Германия:Palmarium Academic Publishing, – 2013. – 256 с.
8. Трубочкина, М. И. Управление затратами предприятия : учебное пособие / Трубочкина М.И., - 2-е изд., испр. и доп. – М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 319 с.

Экономика образования

УДК 37.015.6

Чувасова А.А. Как оценить эффективность работы образовательного учреждения с экономической точки зрения?

How to evaluate the effectiveness of the educational institution from an economic point of view?

Чувасова Анна Александровна

Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева
(КГПУ им. В.П. Астафьева)

Chuvasova Anna
Krasnoyarsk State Pedagogical University

Аннотация: Изменение социально-экономических условий функционирования образовательных учреждений требует изменения подхода к оценке их экономической эффективности. Очевидно, что необходимо применить интегральный показатель конкурентоспособности учреждения на основе системы взаимосвязанных внешних и внутренних показателей деятельности.

Abstract: Changing socio-economic conditions of the educational agencies requires a revision of the assessment of their economic efficiency. First of all, you need to create a system of interconnected internal and external performance and on its basis to carry out the calculation of integral index of competitiveness of the educational agency.

Ключевые слова: экономическая эффективность, интегральный показатель конкурентоспособности, образовательное учреждение

Keywords: economic efficiency, integral index of competitiveness, educational agencies

В современной экономической литературе существует множество исследований о влиянии образования на экономические показатели – как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне всей страны. Тем не менее, нет достаточно четких и однозначных выводов о том, как образование воздействует на

эти показатели. В качестве обоснования такой неоднозначности можно привести тот факт, что человеческий капитал сложно измерить количественно и качественно.

Кроме того, не стоит забывать, что процесс обучения занимает достаточно длительный период (получение среднего полного образования составляет в нашей стране 11 лет), а эффект от получения образования достигается в основном уже после прохождения обучения и имеет долгосрочный характер, растягиваясь во времени.

К экономическим выгодам образования традиционно относят:

1. Рост качества производимой продукции
2. Снижение безработицы
3. Увеличение налоговых платежей (в частности, подоходного налога)
4. Увеличение доли людей, ведущих здоровый образ жизни
5. Снижение социально-экономического неравенства (коэффициент Джинни)

Напомним, что существует два вида критериев эффективности:

– «критерии результата» (результаты должны быть выше результатов того же преподавателя (специалиста) или выше результатов, типичных для образовательных учреждений того же уровня данного региона, результаты учащегося должны в максимальной степени соответствовать его возможным);

– критерии затраченного времени для достижения результата. Чем меньше времени затрачивается, тем эффективнее деятельность (при одинаковом результате).

Чтобы измерить эффективность сферы образования, необходимо знать три ключевых показателя:

- 1) количество учащихся;
- 2) общий объем финансирования;
- 3) конечный результат, с помощью которого измеряется качество образовательного процесса.

Могут использоваться разные показатели качества образовательного процесса: количество аттестатов (дипломов) особого образца, количество 100-балльных ЕГЭ (ИГАВ), количество учеников закончивших образовательную программу соответствующей ступени и т.д.

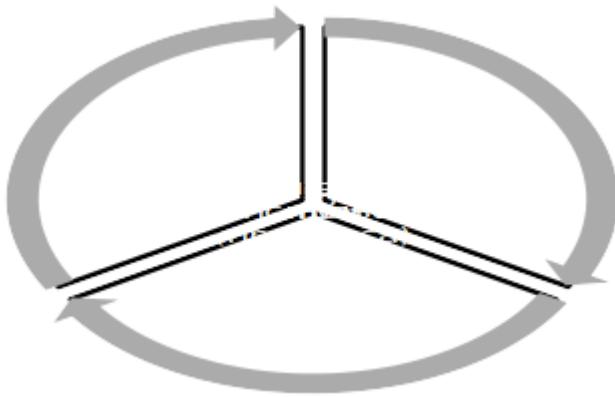


Рисунок 1 Ключевые показатели, позволяющие оценить эффективность сферы образования

Для определения эффективности деятельности сферы школьного образования необходимо вычислить три показателя [1,48]:

1. Показатель экономической эффективности, который определяется как частное от деления показателя бюджетной услуги на стоимость предоставляемой услуги. В образовательном учреждении это деление количества учащихся на затраты на их обучение.

Если разделить затраты на обучение на количество учащихся, то получим норматив расходных обязательств в расчете на одного ученика.

2. Показатель результативности, или качества образовательного процесса, который рассчитывается путем деления количества учеников, закончивших на «хорошо» и «отлично», на общее количество учеников.

3. Показатель эффективности бюджетных расходов рассчитывается путем деления количества учеников, закончивших на «хорошо» и «отлично», на затраты на обучение. В свою очередь, если умножить показатель экономической эффективности на показатель результативности, можно получить показатель эффективности бюджетных расходов на образование.

В связи с этим можно сделать вывод, что для повышения эффективности расходов необходимо:

- сокращать расходы на образование, не ухудшая качества, т.е. при сохранении результативности повышать экономической эффективности;
- повышать качество образования, не увеличивая расходы на него, то есть при сохранении экономической эффективности повышать результативность. Следовательно, чтобы повысить эффективность расходов на образование надо предоставлять образовательные услуги либо качественнее, либо дешевле, либо совместить и то и другое.

Для примера рассмотрим ключевые показатели оценки конкурентоспособности и экономической эффективности ВУЗа.

Согласно Р. Фатхутдинову, «конкурентоспособность ВУЗа — это его способность: 1) готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем или внутреннем рынках труда; 2) разрабатывать конкурентоспособные новшества в своей области; 3) вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности» [2,32].

Соглашаясь с этим определением, отметим, что конкурентоспособность также непосредственно связана с экономической эффективностью деятельности ВУЗа. Вложения в конкурентные преимущества (обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности) оправданы до тех пор, пока они приносят положительный экономический эффект (чистый доход ВУЗа должен превышать затраты, осуществленные для его достижения).

Таким образом, последовательность оценки эффективности функционирования ВУЗа должна складываться из следующих этапов:

1. Сравнение внешних показателей (в статике и динамике за несколько лет) результативности ВУЗа с основными конкурентами в регионе. К таким показателям относятся: стоимость оказываемых услуг, количество программ подготовки и переподготовки кадров (в том числе программ дополнительного обучения), количество обучающихся по этим программам, количество выпускников, работающих по полученной специальности, количество выпускников, зарегистрированных на бирже труда, обеспеченность ВУЗа материально-техническими ресурсами.

2. Расчет внутренних показателей конкурентоспособности, характеризующих инновационную активность ВУЗа (кадровая обеспеченность,

доля кандидатов и докторов наук в ППС, количество выпускаемых монографий, учебно-методических пособий, количество зарегистрированных патентов на изобретения, количество студентов, принимающих участие в конкурсах и олимпиадах, количество защищенных диссертаций и иные подобные показатели).

3. Определение «веса» каждого параметра в общей конкурентоспособности ВУЗа (например, с использованием балльной системы).

4. Сопоставление результата (дохода) от достижения требуемого уровня показателя конкурентоспособности с затратами на это достижение по каждому показателю.

5. Сравнение общего результата (дохода) ВУЗа с совокупными затратами. Если разница между ними больше нуля, то деятельность ВУЗа можно признать эффективной, а его позиции конкурентоспособными.

Библиографический список

1. Анисовец Т.А. Экономика образования и образовательного учреждения: учебно-методическое пособие.- СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012. – 180с.

2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью вуза//Высшее образование.-2006.-№9.-с.31-36

Управление и менеджмент

УДК 336.6

Водзинская Э.В. Оценка стоимости компаний российского рынка разработки программного обеспечения методами DCF и EVA

Valuation of the Russian market software companies by DCFM and EVA

Водзинская Эллина Вячеславовна

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Vodzinskaya Ellina Vyacheslavovna
Novosibirsk State University of Economic and Management

Аннотация: В данной статье рассмотрен вопрос о методах доходного подхода оценки стоимости компаний. Представлены результаты расчетов стоимостей компаний российского рынка разработки программного обеспечения методами дисконтирования денежных потоков и экономической добавленной стоимости. Сделан вывод о различии количественного измерения стоимостей компаний, определенных в рамках различных методов.

Abstract: This article examines the issues related to income (capitalization) approach in business valuation. Value of the Russian market software companies as discounted cash flow and economic value added was calculated. It was concluded there is a difference in values calculated by different methods.

Ключевые слова: Оценка стоимости бизнеса. Доходный подход. Метод дисконтирования денежных потоков. Экономическая добавленная стоимость. EVA. DCFM.

Keywords: Business valuation. Income (capitalization) approach. Discounted Cash Flow Method. Economic value added. EVA. DCFM

С конца 2014 года наблюдается спад в экономике России в целом и отдельных её регионах. Возникают проблемы с операционной, инвестиционной эффективностью организаций, с привлечением источников финансирования для текущих и долгосрочных целей [6]. В таких условиях интерес к оценке стоимости компаний непрерывно растет. Проблема определения ценности бизнеса актуальна, в первую очередь, для инвесторов [1], владельцев компаний и управленицев. Оценка стоимости как методика возникла еще в 60-х годах XVIII века и до сих пор совершенствуется.

Оценщики используют различные приемы и способы расчета стоимости бизнеса, которые можно разделить на 3 основных подхода: сравнительный, затратный и доходный.

В рамках доходного подхода выделяют классические методы дисконтирования (DCF – Discounted Cash Flow Method) и капитализации, а также новые методы: реальных опционов и экономической добавленной стоимости (EVA – Economic Value Added).

Дисконтирование денежных потоков является ключевым методом оценки бизнеса, он в наибольшей мере реализует основные предпосылки оценки. Использование двух основных финансовых концепций (временной стоимости денег и связи риска с доходностью) позволяет определить стоимость компании как дисконтированный денежный поток, генерируемый активами в будущем.

В выборку для определения стоимости вошли несколько компаний из числа крупнейших, представленных на российском рынке: EPAM Systems, Центр финансовых технологий (ЦФТ) и Диасофт.

Расчет стоимости компаний из выборки методом дисконтирования производится по формуле:

$$V_f = \sum \frac{FCFF_t}{(1+WACC)^t} \quad (1)$$

где V_f – стоимость компании (Firm Value),

$FCFF_t$ – свободный денежный поток фирмы в году t (Discounted Free Cash Flow to the Firm),

$WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала в году t (Weighted Average

Cost of Capital).

Свободный денежный поток определяется изменением величины чистых оборотных активов с учетом темпа роста FCFF. В свою очередь, средневзвешенная стоимость капитала представляет собой рыночную стоимость собственных и заемных средств, взвешенных по долям в общей структуре капитала компании.

При этом мы осуществляет расчет в прогнозном периоде 2016-2018, а значит, учитываем темпы прироста свободного денежного потока и средневзвешенной стоимости капитала. Величины прогнозного FCFF определяются следующим образом (формула 2):

$$FCFF_t = FCFF_0 \times (1+g_{FCFF})^t, \quad (2)$$

где $FCFF_0$ – свободный денежный поток базисного года,

g_{FCFF} – темп прироста свободного денежного потока.

Аналогичным образом определяется и величина прогнозной ставки WACC.

В таблице 1 отражены темпы прироста FCFF и WACC. В таблице 2 представлены результаты расчетов стоимости компаний методом дисконтирования.

Таблица 1

Темпы прироста FCFF и WACC компаний российского рынка разработки программного обеспечения в 2016-2018 гг. методом дисконтирования

Компании	FCFF, тыс. руб.		g_{FCFF}	WACC, %		g_{WACC}
	2014	2015		2014	2015	
EPAM Systems	739 445	720 021	-0,03	15,38	10,19	-0,34
ЦФТ	445 797	1 247 155	1,80	10,82	10,02	-0,07
Диасофт	44 474	58 635	0,32	15,08	12,01	-0,20

Таблица 2

Оценка стоимости компаний российского рынка разработки программного обеспечения в 2016-2018 гг. методом дисконтирования

Компании	DFCFF, тыс. руб.		
	2016	2017	2018
EPAM Systems	656 749	625 449	608 950
ЦФТ	3 192 498	8 275 110	21 691 902
Диасофт	70 556	88 002	112 609

По данным таблиц 1 и 2, выборка характеризуется положительным темпом прироста FCFF, при этом стоимость привлечения капитала всех компаний снижается. Наибольшую будущую стоимость демонстрирует компания ЦФТ за счет привлечения более дешевого капитала и генерации более значительного по величине денежного потока относительно компаний-конкурентов.

Другой широко используемый метод оценки стоимости компаний – экономическая добавленная стоимость, EVA [3, 5]. Понятие экономической добавленной стоимости было введено Дж. Стерном и Б. Стюартом. EVA является зарегистрированным товарным знаком компании Stern Stewart & Co [8, 9].

EVA базируется на разработанной А. Маршаллом более 100 лет назад концепции экономической прибыли, описанной им в «Принципах экономической науки» [7]. Суть метода – в создании фирмами денежных потоков, приносящих прибыль, которая превышала бы норму доходности [4].

Одной из формул, по которой может производиться расчет EVA, является следующая:

$$EVA = NOPAT_{adj} WACC \times IC_{adj}, \quad (2)$$

где NOPAT_{adj} – скорректированная посленалоговая чистая операционная прибыль до выплаты процентов (Net Operating Profit After Taxes, adjusted);

IC_{adj} – скорректированная стоимостная оценка инвестированного капитала (Invested Capital, adjusted).

Данный метод предполагает внесение определенных корректировок на капитальные эквиваленты, которые оказывают существенное влияние на стоимость компании и сглаживают недостатки бухгалтерской отчетности. В нашем

случае огромную роль в деятельности компаний играют нематериальные активы, что отражает специфику ИТ-отрасли. Также имеет смысл производить корректировку на величину отложенных налоговых активов и обязательств, амортизации НМА и гудвила [2].

В таблице 3 представлена информация о величине экономической добавленной стоимости рассматриваемых компаний в прогнозом периоде (2016-2018 гг.). При расчете учитывались темпы прироста EVA в 2015 году.

Таблица 3

Величина EVA компаний российского рынка программного обеспечения в 2016-2018 гг.

Компании	EVA, тыс. руб.		g _{EVA}	EVA, тыс. руб.		
	2014	2015		2016	2017	2018
EPAM Systems	176 112	610 094	2,464	2 113 506	7 321 671	25 363 962
ЦФТ	594 489	1 005 208	0,691	1 699 682	2 873 953	4 859 501
Диасофт	398 883	399 891	0,003	400 902	401 915	402 930

Как видно из таблицы, анализируемые компании наращивают экономическую добавленную стоимость, эффективно используя капитала, что позволяет говорить и об отдаче на инвестированный капитал, покрывающей риски инвесторов и собственников. Наибольшим значением EVA характеризуется компания EPAM Systems.

Сравнивая значения показателей DFCFF и EVA, следует отметить, что значения последнего в несколько раз превосходят значения величины дисконтированного свободного денежного потока, при этом динамика обоих показателей – положительная.

Метод дисконтирования является универсальным и позволяет провести оценку, основываясь на текущем денежном потоке, учитывает динамику рынка и структуру доходов и расходов. DCFM не предполагает громоздких вычислений, он прост и логичен, но при этом он игнорирует многие факторы стоимости, что является весомым недостатком.

EVA позволяет оценить не только инвестиционную привлекательность, но и реальную деятельность компании (в рамках VBM-анализа). Рассматриваемый показатель используется в качестве одной из основных метрик в интегрированной

отчетности многих западных компаний. Он в некоторой степени субъективен и является легко варьируемым для собственников за счет различных методик расчета составляющих элементов показателя, а потому более удобным для представления инвесторам. Расчет рыночной стоимости компаний по методу EVA более сложен (особенно для непубличных компаний), чем по DCFM. Однако EVA позволяет учесть специфику отрасли, в которой функционирует компания (путем внесения корректировок), задействованные ресурсы, стратегию компании. EVA дает наиболее полную картину состояния оцениваемой компании по сравнению с методом дисконтирования

Библиографический список

1. Водзинская Э.В., Рахиценко Я.Е. Совершенствование подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов // Общество в эпоху перемен: современные тенденции развития: материалы II Всероссийской научной конференции с международным участием, проводимой в рамках III Международного форума студентов, аспирантов и молодых ученых «Управляем будущим!», 19—20 ноября 2015 г.: в 3 ч. Ч. 2. — Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2016. С. 145–146.
2. Водзинская Э.В. Сравнительный анализ EVA и ROE компаний российского рынка разработки программного обеспечения // Современная актуарная наука, страхование и финансы: сборник научных трудов по материалам I научно-практической конференции 31 октября 2016 г. Казань: НОО «Профессиональная наука», 2016. С. 26-33.
3. Водзинская Э.В., Рахиценко Я.Е. Теоретические аспекты показателя EVA в рамках концепции управления стоимостью компании // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 3-9. С. 32-35.
4. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. К вопросу о манипулировании финансовой отчетностью при расчете показателей EVA и ROE (на примере компании «Аэрофлот») // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 98-103.
5. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. Особенности применения показателя EVA в расчете рыночной стоимости компаний // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее. Сборник статей

Международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 131-135.

6. Коява Л.В. Финансовый рычаг и возможности заемного финансирования в условиях спада в экономике / Материалы VI I международной научно-практической конференции "Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки", 1-2 декабря 2015 г. North Charleston, USA, Том.1.- С.237-239

7. Маршалл А. Принципы экономической науки. - М.: Прогресс. Фирма "Универс", 1993.- 309 с.

8. Stewart B. Best-Practice EVA: The Definitive Guide to Measuring and Maximizing Shareholder Value. - 2013.

9. Stewart B. The Quest for Value: a Guide for Senior Managers. New York: Harper Collins Publishers. - 1991. P. 112–117.

УДК 338.242.2

Доржиева Ю.А. Формирование стратегии и программы работ по выходу из кризиса

Formation of strategy and work program to resolve the crisis

Доржиева Юлия Андреевна

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р.Филиппова

Dorzhieva Yuliya Andreevna

Buryat State Academy of Agricultural named after Vasily Filippov

Аннотация: Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме формирования стратегии управления в условиях нестабильности рынка. Автор поэтапно раскрывает пути решения проблемы и приводит универсальную структурированную систему антикризисных мер

Abstract: The article is devoted to the issue date, the formation of management strategies in terms of market instability. The author gradually reveals the ways to solve problems and lead a universal structured system of anti-crisis measures

Ключевые слова: кризис, управление, менеджмент, структура, стратегия, экономика

Keywords: crisis management, management, structure, strategy, economics

После формулировки цели необходимо найти критерии, по которым возможно оценить достижение целей, а затем выбрать направления деятельности, обеспечивающие достижение этих целей. Направления деятельности формулируются в задачах, которые должны решать конкретные подразделения и должностные лица. Далее прорабатывается система решения поставленных задач.

Формирование путей и проектов решения проблем — это важнейший этап выявления и формирования инновационного потенциала данного объекта (предприятие, фирма, корпоративное образование, муниципальное самоуправление и т. д.)

Этот этап заметно отличается от других тем, что он должен быть ориентирован на генерацию максимально возможного количества идей, является наиболее творческим и чувствительным к помехам. Он должен проходить в раскрепощенной обстановке и требует несколько непривычного взгляда на привычные вещи. Над созданием соответствующей обстановки обычно работают психологи.[1, с. 318]

Существуют различные подходы и технологии генерации идей по решению проблем. В условиях экспресс-анализа наиболее подходящей представляется сочетание технологии коллективного мозгового штурма с морфологическим анализом, проводимым консультантами.

Участникам сначала рассказываются правила и определяется регламент мозгового штурма, излагаются примеры и подходы, усиливающие мотивацию на поиск идей.

Важнейшие и несколько необычные правила, которые должны быть обязательно пояснены:

чем больше будет идей, тем лучше будет конечный результат;

нет плохих идей, любые идеи поощряются, особенно нестандартные;

поощряется, если идея вас затронула, быстро развивайте ее лучшие

стороны, как если бы это была ваша идея;
запрещается оценка и критика идей;
запрещается какая-либо персональная критика авторов идей,
поощряется одобряющая их поддержка обязательно все идеи фиксируются
и т. п.

При таких правилах часто возникает угроза уйти в сторону и оторваться от реальности. Поэтому целесообразно использовать схему пульсирующего процесса: через 20-30 минут интенсивной генерации идей устраивается 10-15 минутное обсуждение, классификация и уточнение, фокусировка, направление дальнейшего углубленного поиска. Такие сужения и расширение тематики целесообразно повторить еще 2-3 раза (по 15-20 минут).[2, с.152]

Все проекты вместе взятые сводятся в единое множество проектов, и делается оценка каждого из них по единой методике.

В конце этого этапа появляется стратегически важный результат—уточненная оценка потенциальных возможностей объекта, которые и конкретизируются в форме перечня (поля) возможных проектов.

Задача этапа выделения приоритетных направлений деятельности состоит в том, чтобы, используя сформулированные на предшествующих этапах пути решения проблем и оценки имеющегося потенциала, выделить из них сравнительно небольшую часть наиболее важных проектов, дающую основной вклад в достижение целей.

На фазе диагностики дается предварительная оценка и выделение наиболее важных (приоритетных) направлений для дополнительной, более тщательной проработки. Поэтому используются упрощенные подходы, основанные на качественных экспертных оценках и некоторых несложных формализованных процедурах.

Наиболее простым способом является отнесение каждого направления к первой, второй и т.д. группе по важности. Затем рассматривается наиболее приоритетная группа проектов.

Другой вариант процедуры — оценка каждого из направлений, например, по пятибалльной или десятибалльной шкале, с последующим ранжированием их

по мере убывания балла и выделением в начале списка группы наиболее приоритетных.

Основные задачи этапа формирования команд, проработки и защиты первоочередных проектов: продемонстрировать возможности эффективной работы в команде; провести предварительную проработку первоочередных проектов и отобрать часть из них для дальнейшей доработки и реализации

Первоочередные проекты выбираются из числа приоритетных и прорабатываются с участием консультантов. Результаты предоставляются в письменном виде и докладываются, обсуждаются командой, оцениваются комиссией, в которую входит руководство и консультанты.

На заключительном этапе формулировки стратегии и тактики развития с учетом проработки проектов снова обсуждаются и фиксируются цели и стратегия развития, необходимые изменения в организации, уточняется программа развития, намечаются и выполняются первоочередные шаги.[3, с. 125]

В концентрированном виде основные антикризисные меры и действия сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Алгоритм антикризисных действий

№	Меры	Действие	Итоги
1	Оптимизация расходов	Режим экономии — урезание расходов и определение секторов, на которых не стоит экономить	Дифференциация расходов на необходимые и на секвестрируемые
2	Поддержание текущей жизнеустойчивости	Включение методов и механизмов структурной модернизации. Расставание с излишними структурами или их подразделениями	Оптимизированная структура производства, сбыта, обслуживания и управления

3	Поиск драйверов вывода из кризиса и мейнстрима будущего развития	Технологическая модернизация	Инновационно-инвестиционная платформа будущего развития
4	Формирование институтов будущего развития	Совершенствование системы управления, кадрового обеспечения и достижения баланса интересов «власть — бизнес — общество»	Модернизированная система управления, социальный договор триады «власть — бизнес — общество», создание мотивационных институтов производительности труда и эффективности бизнеса

В зависимости от уровня экономического агента (бизнес-организация, муниципалитет, субъект федерации, мезо-регионы, страна) алгоритм мер и действий адаптируется к конкретному объекту и ситуации. Потому пошаговая развертка действий сугубо индивидуальна, их качество зависит от компетенции разработчиков и исполнителей. При этом следует иметь в виду, что методы борьбы с кризисом, известные из прошлого опыта, в ряде случаев не срабатывают из-за изменяющейся среды, динамики прошедших и происходящих процессов, качества человеческого капитала и т.д.

Но при всем при этом, приведенная структурированная система антикризисных мер и действий универсальна в своем роде и может служить путеводителем по выводу из кризисных ситуаций объекта.

Библиографический список

1. Антикризисное управление: теория и практика: учеб. пособие для вузов / под ред. В. Я. Захарова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 319 с.
2. Ряховская А. Н. Зарубежная практика антикризисного управления / А. Н. Ряховская, Е. В. Арсенова, О. Г. Крюкова. — Москва: Магистр, Инфра-М, 2010. — 272 с.
3. Юрьева Т. В. Антикризисное управление: схемы и определения: учебное пособие / Т. В. Юрьева. — Москва: НИЦ Инфра-М, 2012. — 136 с.

**Захарова С.Г., Яшин С.Н. Роль населения с высоким уровнем
управленческого потенциала в повышении качества
жизни населения территории**

The role of the population with a high level of management capacity to improve
the quality of life of the population

Захарова С.Г., Яшин С.Н.

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского

Zaharova S.G., Yashin S.N.
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

Аннотация: В статье отмечена роль социально ориентированного управления человеческими ресурсами в системе взаимодействия субъектов социально-экономических отношений на муниципальном уровне. Определены направления взаимовыгодного сотрудничества субъектов социально-экономических отношений в повышении управляемого потенциала населения. Даны оценка эффективности управляемых решений по группам респондентов. Выявлена роль управляемого потенциала населения в управлении человеческими ресурсами территории, влияющие на качество жизни населения

Abstract: The paper highlighted the role of socially-oriented human resource management in the system of interaction of subjects of social and economic relations at the municipal level. The directions of mutually beneficial cooperation of subjects of social and economic relations in raising the management capacity of the population. Evaluate the effectiveness of management decisions by groups of respondents. The role of the managerial capacity of the population in the management of human resources of the area, affecting the quality of life of the population

Ключевые слова: Инновационное социально ориентированное управление, сельские муниципальные районы, субъекты социально-экономических отношений, качество жизни населения, управляемый потенциал, человеческие ресурсы

Keywords: Innovative socially oriented management, rural municipal districts,

the subjects of socio-economic relations, life quality, management capacity, human resources

Устойчивый рост качества жизни населения является целевой установкой проводимых административных реформ в России. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, для осуществления реформ предлагается инновационный социально ориентированный подход к управлению, который предусматривает создание условий по привлечению человеческих ресурсов в качестве факторов производства[5]. Управленческий потенциал, как один из важнейших факторов развития экономики муниципального района, понимается как уровень возможностей личности в эффективном решении многокритериальных управленческих задач [2]. От эффективности управленческих решений зависят результаты деятельности всех субъектов социально-экономических отношений в муниципальном районе, а также формирование и развитие самой системы взаимодействия между ними. В связи с этим оценка роли управленческого потенциала в муниципальной практике представляет большой научный и практический интерес.

Устойчивый рост качества жизни населения формируется на основе выстраивания эффективных механизмов взаимодействия общества, бизнеса и государства, основанных на интеграции интересов, целей и ценностей всех субъектов социально-экономических отношений [7]. Синергетический эффект от объединения интересов и соответствия общих моральных, этических, социальных, материальных и других ценностей на территории муниципального района, позволяет реально изменить качество жизни населения.

Сравнение условий для жизни населения и деятельности бизнеса определяет конкурентную борьбу между муниципальными районами, связанную с перераспределением ресурсов по территориям [3]. Эффективное управление территорией позволяет получить наибольший экономический эффект от использования человеческих ресурсов и инвестиционной активности бизнеса. Следовательно, в основе действий по совершенствованию системы управления муниципальным районом лежат эффективные управленческие решения по привлечению природных, человеческих, технологических, интеллектуальных,

рыночных, инновационных, социокультурных, бюджетных и других ресурсов, которые можно рассматривать как конкурентные преимущества одной территории по сравнению с другой [4]. Одним из факторов, обеспечивающим устойчивое развитие территории и получение дополнительных конкурентных преимуществ, является рост численности населения с высоким уровнем управленческого потенциала.

Таким образом, социально ориентированное управление человеческими ресурсами, раскрывает возможности реализации управленческого потенциала населения в экономической деятельности за счет прямой заинтересованности субъектов социально-экономических отношений в их развитии.

Основные характеристики взаимовыгодного сотрудничества субъектов социально-экономических отношений в развитии и реализации управленческого потенциала на территории муниципального района, обеспечивающие устойчивые тенденции роста качества жизни населения, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Направления взаимовыгодного сотрудничества субъектов социально-экономических отношений в повышении управленческого потенциала населения

Субъект	Роль управленческого потенциала в деятельности субъекта	Роль субъекта в реализации управленческого потенциала
Население	Принятие решений по повышению материального благосостояния за счет рационального использования факторов производства, находящихся в собственности; повышения уровня доходов, соответствующих отдаче от факторов производства, привлеченных к экономической деятельности; моделирование комфортных межличностных отношений; проявление лидерских качеств и т. д.	Всестороннее развитие личности, формирование ценностей, постоянное повышение уровня образования и уровня квалификации, высокой культуры, здорового образа жизни, активной жизненной позиции
Бизнес	Принятие эффективных управленческих решений по	Выявление, обучение, развитие населения, обладающего высоким

	рациональному использованию факторов производства в интересах их обладателей, производственных и общественных интересов, внедрение инновационных технологий, умение заинтересовать и привлечь инвесторов и т.д.	уровнем управленческого потенциала; привлечение и мотивация населения к реализации управленческого потенциала; целенаправленное повышение уровня квалификации кадрового резерва; обеспечение условий, формирования и продвижения по карьерной лестнице
Муниципальные органы власти	Принятие эффективных управленческих решений по формированию рациональной и эффективной системы взаимодействия субъектов социально-экономических отношений, с учетом интеграции их интересов с общественными, внедрение инновационных механизмов и технологий в систему управления районом, умение заинтересовать и привлечь инвесторов на территорию и т.д.	Обеспечение условий развития за счет формирования на территории района благоприятного инновационного и инвестиционного климата, развитой инфраструктуры, необходимой для удовлетворения материальных, социальных, культурных и др. потребностей, обеспечение безопасности; широкие возможности в политической и общественной деятельности; формирование и обучение кадрового резерва и т.д.

Следует отметить две значимых позиции в отношении развития управленческого потенциала:

Развитие и формирование управленческого потенциала удовлетворяет запросами всех субъектов социально-экономических отношений;

Со стороны субъектов социально-экономических отношений необходимы определенные действия для развития и формирования управленческого потенциала.

В связи с этим, роль каждого субъекта социально-экономических

отношений сельских муниципальных районов в создании условий развития и реализации управленческого потенциала населения в экономической деятельности чрезвычайно велика, и деятельность каждого может существенно изменить качество жизни населения данной территории.

На основе методики оценки управленческого потенциала выявлено, что лишь 2,8% начинающих менеджеров среднего звена обладают высоким уровнем управленческого потенциала [2], при этом процент принимаемых ими эффективных управленческих решений составляет 66,3%. Из этой же совокупности респондентов 6,0% менеджеров обладают низким уровнем управленческого потенциала, а процент эффективных управленческих решений принимаемых ими составляет лишь 29,9%. Среднее значение эффективных управленческих решений по группе начинающих менеджеров и менеджеров низшего звена, как показало исследование, составляет 48,5 %.

В табл. 2 приведены результаты исследования управленческого потенциала среди различных групп населения, которые позволили определить процент принимаемых ими эффективных управленческих решений. Исследование проводилось в период с 2000 по 2014 гг. и охватило более 14,5 тыс. человек.

Таблица 2

Оценка эффективности управленческих решений
по группам респондентов в возрасте от 16 до 35 лет, %[2].

Группы респондентов	По выборке менеджеров, обладающих высоким уровнем управленческо го потенциала,(P т) %	По выборке людей средними способностя ми управленческо го потенциала,(P т) %	По выборке менеджеров, обладающих низким уровнем менеджмент у, (Pср.), %	Сред нее значение по всей совокупност и респонденто в, (P*), %
Начинающ	66,3	49,4	29,9	48,5

ие менеджеры,

менеджеры

среднего звена

Специалисты	69,2	53,0	33,7	52,0
Руководители	73,8	62,4	43,8	60,0
Среднее значение по группе респондентов	69,7	54,9	35,8	53,5

В ходе исследования выявлено, что в среднем лишь 8,4 % населения обладает высоким уровнем управленческого потенциала, который можно определить через процент принимаемых эффективных решений. Процент эффективных управленческих решений по всей совокупности респондентов составляет в среднем 53,5 % от общего числа решений [1]. Согласно логике рассуждений, следует сделать следующие выводы:

Управленческий потенциал, подобен таланту, которым обладает ограниченный круг людей;

Управление – это искусство, для совершенствования которого нужно совершенствовать управленческий потенциал;

Образование играет роль в совершенствовании управленческого потенциала, но доля талантливых менеджеров практически не меняется;

Реализация управленческого потенциала зависит от интересов, целей и ценностей его обладателя;

Для того, чтобы удовлетворить собственные интересы, субъекты социально-экономических отношений должны создать взаимовыгодные условия для развития управленческого потенциала;

Людей, обладающих даром (талантом к управлению) или высоким управленческим потенциалом необходимо мотивировать к активной социально-экономической деятельности.

В связи с этим, при формировании территориальной стратегии инновационного развития муниципальных районов необходимо учитывать уровень потенциала кадров управления и сформированный уровень единых ценностей всех субъектов социально-экономических отношений [6]. Высокий уровень управленческого потенциала населения определяют конкурентоспособность территории, за счет эффективных управленческих решений обеспечивается притяжение валового муниципального продукта. Под воздействием управляющей системы изменяются конкурентные преимущества территории, к которым, безусловно, относятся и создание инновационной инфраструктуры, и повышение уровня и качества трудовой жизни, образованность населения, и перечень и состояние факторов производства, в том числе человеческие ресурсы, качество которых зависит от уровня управленческого потенциала. В период институциональных преобразований и административных реформ именно управленческий потенциал населения играет особо важную роль для развития каждого субъекта социально-экономических отношений территории.

Библиографический список

1. Карьера одаренного менеджера / А.П. Егоршин, С.Г. Захарова - 2-е изд., доп. и перераб. - М.: Логос, 2012. - 384с.
2. Филимонова С.Г. Выявление и оценка управленческого потенциала молодых менеджеров [Текст]: дисс. на соискание звания канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 22.10.04: утв. 15.03.05 / Филимонова Светлана Германовна. – Нижний Новгород, 2004. – 137 с.
3. Захарова С.Г., Банин М.А. Конкурентные преимущества как внутренние ресурсы муниципального района /Современная конкуренция.2015. Т.9. №6 (54). С. 116-128
4. Захарова С.Г., Масленников Н.А. Закономерности изменения качества жизни населения как индикатор институциональных преобразований в России/ Экономика и менеджмент систем управления – Научно-практический журнал/по общ ред. Кравца О.Я. – М.: из-во Научная книга. 2013. №2.1 – С. 134-143

5. Дмитриев М.Н., Захарова С.Г., Масленников Н.А. Модель управления человеческими ресурсами муниципальных районов в концепции факторного подхода / Приволжский научный журнал. Периодическое научное издание №3 (35). Н. Новгород, ННГАСУ, 2015. с. 206-214.

6. Яшин С.Н., Кулыгина Е.Н. Формирование территориальной инвестиционной стратегии инновационного развития региона (на примере Нижегородской области)/

В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы// Сборник статей по материалам XIII Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. 2015. С. 232-240.

7. Мазин А., Шагалова Т., Кабанов В. Развитие комплексной оценки мотивации персонала в экономической системе //Управление персоналом. 2008. № 19. С. 82-85.

Ярошевич Н.Ю., Кузнецов С.В. Использование нейронных сетей для динамического ценообразования

Using neural networks for dynamic pricing

Ярошевич Н.Ю. , Кузнецов С.В.

1. к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий Уральский государственный
экономический университет

2. Магистрант, Уральский государственный экономический университет

Yaroshevich N.Y., Kuznetsov S.V.

1. PhD, assistant professor of business economics Ural State University of Economics

2. Master of Ural State Economic University

Аннотация: Динамическое ценообразование является ценовой стратегией, где цена продукта изменяется в зависимости от ожидаемого спроса на данный продукт. В статье приведены преимущества использования нейронных сетей для ценообразования. Дано определение нейронным сетям и динамическому ценообразованию. Показана схема организации динамического ценообразования с применением искусственных нейронных сетей

Abstract: Dynamic pricing is a pricing strategy where the price of the product varies depending on the expected demand for this product. The article describes the advantages of using neural networks for pricing. The definition of neural networks and dynamic pricing. It shows a dynamic pricing scheme organization using artificial neural networks

Ключевые слова: динамическое ценообразование, искусственные нейронные сети, ИНС, ценообразование

Keywords: dynamic pricing, artificial neural network ANN, pricing

Введение.

Для маркетологов, директоров и владельцев бизнеса, ценообразование – одна из самых сложных и ответственных стратегий компаний. Любая компания сталкивается с трудностью установления правильной цены на свой продукт.

Понятно, что правильно установленная цена играет важную роль: слишком низкая — вы теряете потенциальную прибыль; слишком высокая — страдают продажи и средний чек. Выбор ценовой стратегии является одним из ключевых решений, который фирма должна сделать для того, чтобы выжить в условиях конкуренции на рынке. Если ценовая стратегия выбрана верно, то это может быть ценным инструментом для достижения ряда различных бизнес-целей, таких как максимизация прибыли, управление спросом и т.д.

Развитие информационных технологий и появление большого количества ПО для осуществления продаж, сбора, хранения и анализа большого массива данных о покупателях и истории их покупок приводят ко все большему применению методов и алгоритмов так называемого динамического ценообразования во многих сферах ведения бизнеса [1].

Объекты и методы исследования.

Динамическое ценообразование [2, 3] является ценовой стратегией, где компания корректирует цену на свои продукты и услуги в зависимости от предполагаемого спроса в разное время. Другими словами, динамическое ценообразование – это продать продукт или услугу нужным клиентам, в нужное время, с правильной ценой, для того, чтобы максимизировать прибыль. Традиционно, она применяется в сфере услуг, таких как авиакомпании и гостиницы. Например, в авиакомпании, цена на билет меняется в зависимости от времени, оставшегося до полета и в соответствии с количеством доступных мест. Говоря о динамическом ценообразовании, нужно иметь ввиду, что изменение цены осуществляется автоматически, без участия человека, на базе специальных алгоритмов. Оно контролируется специальными компьютерными программами, которые собирают и анализируют данные, а затем, согласно бизнес-правилам, устанавливают цены с учетом таких факторов, как расположение заказчика, время заказа, день недели, уровень спроса, цены конкурентов, остаток товаров на складе и др. Основная цель динамического ценообразования – оптимизация прибыли компаний за счет мгновенного реагирования на изменение рыночной ситуации [4].

Динамическое ценообразование можно организовать с помощью искусственных нейронных сетей. Данные для обучения по уровню спроса, в зависимости от дня недели и от времени суток, берутся за прошлый период. Основное преимущество нейронной сети – это возможность обучаться и получать

данные самостоятельно. В отличие от традиционных моделей спроса, модели построенные на нейронных сетях не делают каких-либо предварительных предположений о взаимосвязи между различными факторами. Скорее всего, они узнают эти отношения из самих данных. Они способны вывести значение из сложных или неточных данных и могут быть использованы для моделирования отношений, которые слишком сложны, чтобы быть замеченными людьми или компьютерной техникой. Эта способность нейронных сетей делает их хорошим кандидатом для моделирования спроса при динамическом ценообразовании.

Нейронные сети [5] позволяют решать задачи, с которыми не могут справиться традиционные методы, они способны успешно решать задачи, опираясь на неполную, зашумленную, искаженную информацию. Нейронная сеть – это система, состоящая из многих простых вычислительных элементов (нейронов), определенным образом связанных между собой. Наиболее распространенными являются многослойные сети, в которых нейроны объединены в слои. Слой, в свою очередь, – это совокупность нейронов, на которые в каждый такт времени параллельно поступает информация от других нейронов сети, т.е. выходы нейронов соединяются с входами других нейронов. Так сигнал от одного элемента передается другим. После того как определено число слоев и число элементов в каждом из них, нужно обучить сеть, т.е. найти значения для весов и порогов сети, которые минимизировали бы ошибку прогноза, выдаваемого сетью. Для этого существуют алгоритмы обучения. Ошибка для конкретной конфигурации сети определяется путем прогона через сеть всех имеющихся наблюдений и сравнения реально выдаваемых выходных значений с желаемыми (целевыми) значениями. По сути, процесс обучения представляет собой подгонку модели, которая реализуется сетью, к имеющимся обучающим данным.

Концептуально искусственные нейронные сети опираются на биологические нейронные сети головного мозга человека. Головной мозг человека – это самоорганизующаяся децентрализованная структура по обработке информации, состоящая из дискретных функциональных единиц – нейронов (каждый из которых обладает относительно простым устройством). Число нейронов в головном мозге человека учёные оценивают примерно как 10^{12} , а общее число связей между всеми нейронами мозга колеблется от 10^{14} до 10^{15} [5].

В качестве метода для оптимизации динамической задачи ценообразования

на основе искусственной нейронной сети предполагается использовать эволюционные алгоритмы (ЭА) [6, 7]. Они используют концепцию естественного отбора и случайных изменений при эволюции, что позволяет найти лучшее решение проблемы.

Экспериментальная часть.

Для того чтобы построить любую сеть, необходимо задать ряд важных параметров, которые будут непосредственным образом влиять на её функционирование. Во-первых, следует определить архитектуру искусственной нейронной сети. Под архитектурой в данном случае понимается конструкция узлов, через которые проходит поступающий в сеть сигнал, а также схема связей между этими узлами. В узлах сети расположены нейроны, которые отвечают за обработку и дальнейшую передачу информации, а взаимосвязь между ними обеспечивается весами. Веса искусственной нейронной сети также выполняют функцию связующих звеньев между различными ансамблями нейронов – слоями. Предполагается, что информационные потоки (x_1, x_2, \dots, x_d) проходят по ним последовательно, один за другим, и преобразуются в значения выходного слоя (y_1, y_2, \dots, y_m). Такая сеть называется сетью прямого прохода (feed-forward network).

На рис. 1 изображена двухслойная (входные данные, скрытый, выходной слои) сеть прямого прохода. Заметим, что наличие входных данных и выходного слоя – это обязательное условие построения любой искусственной нейронной сети, а количество скрытых слоёв можно регулировать в зависимости от сложности обрабатываемого массива данных.

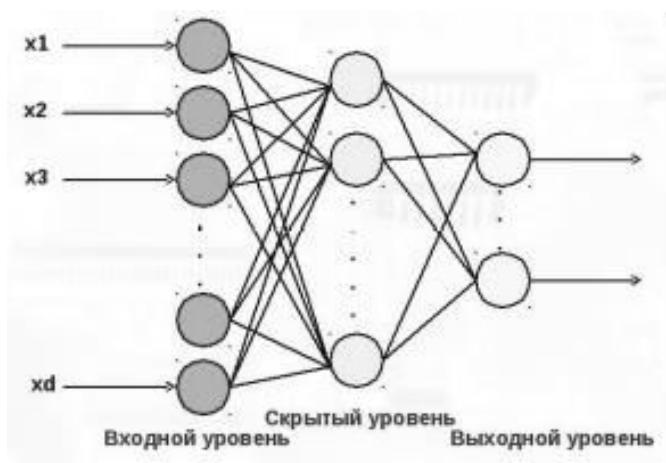


Рисунок 1. Схема двухслойной сети прямого прохода

Для лучшего понимания принципа построения искусственной нейронной

сети необходимо указать, что входное значение для каждого нейрона скрытого слоя представляет собой взвешенную сумму нейронов предыдущего слоя (на рис. 2 изображён этот механизм для двухслойной сети с одним скрытым нейроном).

Формально это положение запишем так:

$$S_k = \sum_{i=1}^d X_i * w_i \quad (1)$$

где S – активация нейрона в скрытом слое, X – входное значение нейрона в предыдущем слое, w_i – вес нейрона, d – число нейронов в предыдущем слое, k – номер нейрона скрытого слоя.

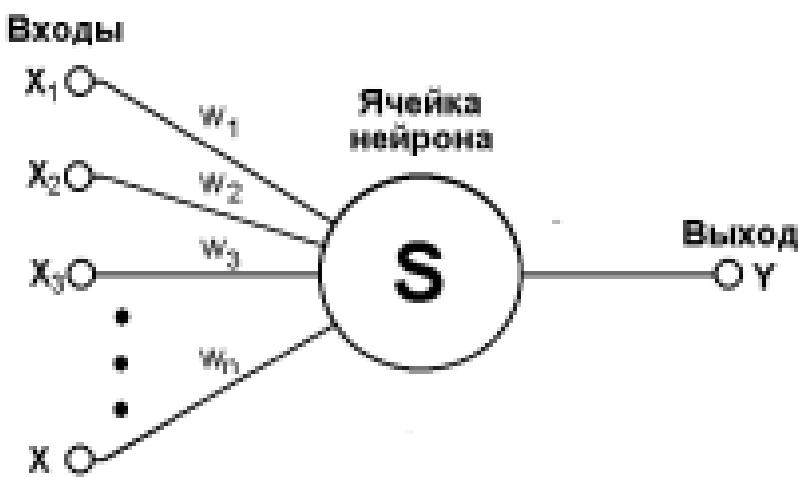


Рисунок 2. Схема суммирования значений нейронов в скрытом слое

На первый взгляд может показаться, что мы имеем дело лишь со сложной регрессией с большим количеством коэффициентов, однако это не так, потому что архитектура искусственной нейронной сети содержит в себе нелинейное преобразование (важнейшая характеристика нейронных сетей, о которых было сказано выше). Для нашего примера на рис. 2 это означает, что взвешенная сумма S нейрона скрытого слоя является аргументом нелинейной функции $f(S)$, которая создаёт выходное значение скрытого слоя Y :

$$Y = f(S) \quad (2)$$

Под обучением искусственной нейронной сети подразумевается итеративный процесс оптимизации значений весов (вектор w на рис. 2), которые

определяют связи между нейронами и общую эффективность работы сети (некоторые базовые принципы обучения раскрываются в работе [8]).

Принципиально искусственные нейронные сети можно разделить на два типа: обучающиеся с учителем (*supervised learning*) и самообучающиеся (*unsupervised learning*). Обучение сети с учителем означает, что нейронной сети сначала предъявляется некоторый набор обучающих примеров, на которых она тренируется, – таким образом программируются потенциальные выходные значения модели, которые должны быть максимально близки к эталонным. Если перед такой искусственной нейронной сетью ставится задача прогнозирования, то традиционно сеть сначала «натаскивают» на обучающем массиве (*in-the-sample*), а потом, на основе оптимизированных значений принимают решение уже на другом, реальном массиве данных (*out-of-sample*). К сетям, обучающимися с учителем, можно отнести сети прямого и обратного прохода, рекуррентные сети и др.

Самообучающиеся искусственные нейронные сети не имеют никаких эталонных примеров и обучаются, используя механизмы самоорганизации и конкуренции. Это означает, что мы изначально не можем задать общее пространство выходных значений сети. К самообучающимся сетям относятся, например, сети Кохонена (самоорганизующиеся карты), сети Хопфилда, «машины Больцмана» и др.

Для формирования контекстной библиотеки искусственной нейронной сети предлагается задействовать модель распознавания образов, предложенную известным немецким физиком и основателем синергетики Г.Хакеном [9]. Следует заметить, что Хакен в своей работе во многом опирался на результаты исследований головного мозга человека и сделал ядром своей искусственной нейронной сети принцип ассоциативной памяти, наличие которой является важнейшей характеристикой мыслительной деятельности людей.

Данная библиотека нужна для поиска информации по определенным товарам в сети Интернет и анализа цены на данный товар. Нейронная сеть после обучения будет отслеживать показатели стоимости конкурентов для анализа и принятия решения о понижении или повышении цены на товар. Так же учитывается уровень спроса в данный период времени (на анализе прошлых периодов).

Основные преимущества искусственных нейронных сетей перед

традиционными вычислительными системами:

- решение задач при неизвестных закономерностях;
- устойчивость к шумам во входных данных;
- потенциальное сверхвысокое быстродействие;
- отказоустойчивость при аппаратной реализации нейронной сети.

Рассмотрим схему организации динамического ценообразования с использованием нейронной сети (Рис.3).

Компания в процессе своей деятельности осуществляет закупку товаров у поставщиков по оптовым ценам и реализует их населению по розничным. При этом формируется валовой доход предприятия, определяемый выручкой от реализации товаров и услуг за вычетом затрат на оплату стоимости полученных от поставщиков товаров. Компания стремится максимизировать свою чистую прибыль, которая при прочих фиксированных условиях, в том числе налоговых ставках, зависит от величин торговых наценок на товары. Существуют и другие факторы, например, покупательский спрос, конкурентоспособность товаров и скорость товарооборота, которые также влияют на величину прибыли.



Рисунок 3. Схема организации динамического ценообразования с применением нейронной сети

Нейронная сеть получает данные от различных источников (цены у конкурентов, уровень спроса, цену оптовой закупки товара) анализирует их и устанавливает оптимальную цену на товар.

Результаты и выводы.

Таким образом, искусственную нейронную сеть можно использовать для динамического ценообразования и регулировать цену на товар в зависимости от ситуации на рынке и цены у конкурентов.

Результаты практического применения нейросетевых технологий в России пока немногочисленны. Отчасти это объясняется следующими причинами:

- использование аппарата ИНС имеет свои особенности, которые не свойственны традиционным методам;
- путь от теории нейронных сетей к их практическому использованию требует адаптации методологий, отработанных первоначально на модельных задачах;
- вычислительная техника с традиционной архитектурой недостаточно приспособлена для реализации нейросетевых методов.

Динамическое ценообразование может быть ценным инструментом для компании, чтобы максимизировать свой доход путем изменения цен в зависимости от предполагаемого спроса. Кроме того, оно также может быть использовано для управления потоком спроса.

Библиографический список

1. Кузнецов С.В. Динамические модели ценообразования // Научное обозрение. – 2016. – №8. С. 5-10.
2. M. Bichler, J. Kalagnanam, K. Katircioglu, A.J. King, R.D. Lawrence, H.S. Lee, G.Y. Lin, Y. Lu, Applications of flexible pricing in business-to-business electronic commerce, IBM Systems Journal 41 (2) (2002) 287–302.
3. Y. Narahari, C.V. Raju, K. Ravikumar, S. Shah, Dynamic pricing models for electronic business, Sadhana 30 (2005) 231–256. Part 2 and 3.
4. Пархименков А. Проблема автоматического управления ценой в электронной коммерции // Веб-программирование интернет-технологии WebConf 2015: материалы 3-й Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 12–14 мая 2015 г.– Мн., 2015. С. 135-136.

5. Круглов В.В., Борисов В.В. Искусственные нейронные сети: Теория и практика. – М.: Горячая линия-Телеком, 2002 – 382 с.: ил.
6. Рутковская Д., Пилиньский М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы: Пер. с польск. И. Д. Рудинского. - М.: Горячая линия -Телеком, 2006. - 452 с.
7. D. Goldberg, Genetic Algorithms in Search, optimization, and Machine Learning, Addison-Wesley, 1989.
8. Kröse B., van der Smagt P. An Introduction To Neural Networks, Eight Edition, November 1996.
9. Хакен Г. Принципы работы головного мозга: Синергетический подход к работе мозга, поведению и когнитивной деятельности. – М.: ПЭР СЭ, 2001. – 351 с.

Электронное научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 4/2016

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 7,4. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.