

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ "CHRONOS"
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**I МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»
(04 февраля 2016г.)**

г. Москва- 2016

© Научный журнал "Chronos"

УДК 330
ББК У65

Сборник публикаций научного журнала "Chronos" по материалам I международной научно-практической конференции: «Экономика и современный менеджмент» г. Москва: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). –М : Научный журнал " Chronos ", 2016. – 44с.

Тираж – 300 экз.

УДК 330
ББК У65

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

Контактная информация организационного комитета конференции:

Научный журнал «Chronos»

Электронная почта: economy@chronos-journal.ru

Официальный сайт: chronos-journal.ru

СОДЕРЖАНИЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Мартынова Р.Ф. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ.....	4
--	---

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Гедугошева Д.А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2014 ГОДА В РОССИИ.	10
Голдобина М.В. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	13
Гуреева М.А., Муковнин Л.Г., Щербинина Н.О. ОСОБЕННОСТИ ДОГОНЯЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	17

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Ельцин А.А. СТРАХОВЫЕ И НЕСТРАХОВЫЕ ФУНКЦИИ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	22
--	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Филипцова А.В. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	27
Лобов Ф.М. МЕСТО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	30
Орынбекова Г.А., Алибаева М.М., Абылкасимова Ж.А. ДИНАМИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА	35
Пучков А.Ю., Максимкин М.В. АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ КАЛМАНОВСКИХ АЛГОРИТМОВ	39

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Мартынова Раиса Федоровна

Канд.экон.наук,

доцент кафедры бухгалтерский учет, анализ и аудит, МИЭП, г. Москва

E-mail для контактов; Dirm10@mail.ru

АННОТАЦИЯ.

Цель: исследовать экономические показатели деятельности ОАО «Алроса» для привлечения инвестиций. **Метод.** Для оценки вероятности банкротства рассчитаны модели «Z-счёт» Э. Альтмана, Бивера и Таффлера по данным бухгалтерской отчетности за 2014 год. Осуществлены расчеты годовой доходности от инвестиций за 2014 год, используя значения величины выплаченных дивидендов и рыночной стоимостью 1 акции компании. Определена зависимость уровня дивидендного выхода и цены акций. **Результат.** Обосновано изменение дивидендной политики компании для увеличения стоимости ее акций на торговых площадках. **Вывод.** Максимальная цена акций будет достигнута при нулевом дивидендном выходе, когда вся прибыль будет направляться на инвестиции.

ABSTRACT.

The objective of this work is to examine economic indicators of “Alrosa” company with subject to attract new investments. Based on a company’s annual accounting report 2014 the Altman, Taffler and Beaver's z-score models were calculated for evaluation the probability of bankruptcy. The calculation of the year investments profitability in 2014 was carried out by using the values of the amount of paid dividends and the market price per share. As a result the change of the company’s dividend policy with subject to increase the market share price was proved by the calculations. In conclusion it’s possible to say that the maximal share price will be reached when the dividend payout ratio is zero, when total profit goes to the investments.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, вероятность банкротства, дивиденды, цена акции, дивидендная политика.

Keywords: investment attractiveness, probability of bankruptcy, dividend, stock, share price, dividend policy.

Любая организация или крупная компания стремятся любыми путями оптимизировать свои экономические показатели, которые приведут к увеличению прибыли и этот факт будет способствовать привлечению потенциальных инвесторов. Именно их вложения в бизнес помогут компаниям полноценно развивать свою дальнейшую деятельность и способствовать их экономической безопасности. Инвестиции позволят компаниям отказаться от использования кредитов банковской сферы и уменьшить кредитные риски. В связи с падением цен на нефть, введением экономических санкций против нашей страны и политикой Центрального Банка в отношении национальной валюты, в России разворачивается кризис. Но даже в таком состоянии экономики всегда существует возможность привлечения инвестиций в Российские компании, для поддержания экономики нашей страны и увеличения собственного благосостояния.

Попытаемся рассмотреть инвестиционную привлекательность одной из крупных компаний нашей страны ОАО «Алроса» по данным отчетности за 2014 год. Это российская алмазодобывающая компания, которая занимает лидирующее место в мире по объему добычи алмазов.

Инвесторам на первоначальном этапе аналитических расчетов интересно понять, наблюдается ли возможность наступления банкротства, привлекая их внимание компании.

Сначала рассмотрим несколько методик, позволяющих рассчитать возможность наступления банкротства в этой компании. Для расчетов используются формы годовой бухгалтерской отчетности за 2014 год компании, размещенной на ее интернет сайте.

Для оценки вероятности банкротства в зарубежной литературе и практике известно несколько многофакторных прогнозных моделей. Наиболее распространенные из них - это двухфакторная математическая модель, «Z-счёт» Э. Альтмана, модель Бивера и модель Таффлера.

В двухфакторной модели Э. Альтмана выбраны два ключевых показателя, от которых зависит вероятность банкротства организации. Это показатели текущей ликвидности и показатель удельного веса заемных средств в активах. Они умножаются на соответствующие константы – определенные практическими расчетами весовых коэффициентов. В результате формула выглядит следующим образом (1):

$$Z = -0,3877 + (-1,0736 \times K_{тл}) + (0,0579 \times K_{фз}) \quad (1)$$

Где: $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности = текущие активы ÷ текущие обязательства; $K_{фз}$ – коэффициент финансовой зависимости = заемные средства ÷ общую величину пассивов.

В зависимости от значения «Z-счёта» по определённой шкале производится оценка вероятности наступления банкротства:

если $Z = 0$, то вероятность банкротства равна 50%; если $Z < 0$, то вероятность банкротства менее 50 % и далее снижается по мере удаления от Z ; если $Z > 0$, то вероятность банкротства более 50% и возрастает с ростом Z .

Далее рассчитаем значение модели Э. Альтмана, для ОАО «Алроса» за 2014 год. Коэффициент текущей ликвидности мы уже нашли, он равен 3,6352.

Теперь рассчитаем коэффициент финансовой зависимости ($K_{ФЗ}$);
заемные средства 175 807 500+21 331 607 = 197 139 107 (тыс. руб.)
общая величина пассивов 500 991 914 (тыс. руб.)

$$K_{ФЗ} = 197\,139\,107 / 500\,991\,914 = 0,3934$$

Подставляем полученные данные в формулу (1) :

$$Z = -0,3877 + (-1,0736) \times 3,6352 + 0,0579 \times 0,3934; Z = - 4,2677.$$

Получилось, что $Z = - 4,2677$ меньше нуля, следовательно, можно сказать, что банкротство нашей компании не грозит.

Однако, двухфакторная модель не обеспечивает комплексной оценки финансового положения организации, поэтому Э. Альтман вывел более сложную и точную модель оценки вероятности банкротства. Пятифакторная модель представлена в виде формулы (2):

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5 \quad (2)$$

Значения X рассчитываются по формулам: X_1 = (текущие активы - текущие обязательства)/все обязательства; X_2 = чистая прибыль/сумма активов; X_3 = прибыль о уплаты налогов/сумма активов; X_4 = рыночная стоимость акций/(долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства); X_5 = объем продаж/сумма активов.

Так же, как и в двухфакторной модели, в зависимости от значения «Z-счёта» производится оценка вероятности наступления банкротства: если $Z < 1,8$ то вероятность банкротства очень высокая; если $1,8 < Z < 2,7$ то вероятность банкротства средняя; если $Z > 3$ то вероятность банкротства очень маленькая.

Рассчитаем значение пятифакторной модели Э. Альтмана, для компании по формуле (2). $X_1 = (153\,581\,111 - 42\,248\,120) / 250\,971\,725 = 0,44$

$$X_2 = 23\,469\,167 / 500\,991\,914 = 0,04$$

$$X_3 = 30\,482\,609 / 500\,991\,914 = 0,06$$

$$X_4 = 250\,020\,189 / (208\,723\,605 + 42\,248\,120) = 0,99$$

$$X_5 = 159\,174\,480 / 500\,991\,914 = 0,31$$

Полученные значения подставляем в формулу (2):

$$Z = 1,2 \times 0,44 + 1,4 \times 0,04 + 3,3 \times 0,06 + 0,6 \times 0,99 + 0,31; Z = 1,5.$$

Рассчитав более точную пятифакторную модель Э.Альтмана, у нас получается, что у компании наблюдается большая вероятность наступления банкротства. Это противоречит значению двухфакторной модели, но здесь следует отметить, что данное значение получилось из-за наличия большой величины активов у компании.

Далее рассчитаем значение коэффициентов, характеризующих вероятность банкротства по модели Бивера, используя данные бухгалтерской отчетности ОАО «Алроса» за 2014 год.

Таблица 1.

Расчет экономических коэффициентов по модели Бивера

Наименование показателя	Расчет	Характеристика коэффициента
Коэффициент Бивера	$(23\,469\,167 + 4\,817\,000) / 250\,971\,725 = 0,11$	коэффициент попадает в группу 2 - среднее (неустойчивое) финансовое положение
Коэффициент текущей ликвидности	$153\,581\,111 / 42\,248\,120 = 3,6$	коэффициент попадает в группу 1 - нормальное финансовое положение
Экономическая рентабельность	$(23\,469\,167 / 500\,991\,914) * 100\% = 4,6$	коэффициент попадает в группу 2 - среднее (неустойчивое) финансовое положение
Финансовый леверидж	$(250\,971\,725 / 500\,991\,914) * 100\% = 50$	коэффициент попадает в группу 2 - среднее (неустойчивое) финансовое положение
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными активами	$(250\,020\,189 - 347\,410\,803) / 153\,581\,111 = -0,6$	коэффициент попадает в группу 3 - кризисное финансовое положение

Рассмотрев в таблице 1 показатели коэффициентов по модели Бивера, можем констатировать, что расчетные показатели компания находится во 2 группе, т.е. наблюдается неустойчивое финансовое положение ОАО «Алроса».

Для более полной оценки вероятности банкротства компании, целесообразно применить для расчета четырехфакторную прогнозную модель Таффлера. Это типичная модель для анализа компании, акции которых котируются на биржах, принимают форму:

$$Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4 \quad (3)$$

X1-прибыль до уплаты налогов/текущее обязательство; X2-текущие активы/общая сумма обязательств; X3-текущие обязательства/общая сумма активов; X4-выручка/сумма активов. Удельный вес финансовых показателей в модели Таффлера по степени влияния на результирующий показатель Z распределяется следующим образом: X1-53%; X2 - 13%; X3 - 18%; X4 -16%. Если величина «Z-счета» больше 0.3 это указывает на то, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0.2, это говорит о том, что банкротство более чем вероятно. Рассчитаем значение показателей по модели Таффлера для ОАО «Алроса», применив формулу (3).

$$X_1 = 30\,482\,609 / 42\,248\,120 = 0,72$$

$$X_2 = 153\,581\,111 / (250\,020\,189 + 42\,248\,120) = 0,52$$

$$X_3 = 42\,248\,120 / 500\,991\,914 = 0,08$$

$$X_4 = 159\,174\,480 / 500\,991\,914 = 0,31$$

Полученные данные подставляем в формулу (3):

$$Z=0.53 \times 0,72 + 0.13 \times 0,52 + 0.18 \times 0,08 + 0.16 \times 0,31; Z=0,49.$$

Рассчитав модель Таффлера, мы видим, что $Z > 0,3$, следовательно, компании в ближайшее время банкротство не грозит.

Осуществив расчет вероятности банкротства ОАО «Алроса» по трем моделям, сформулируем следующие выводы. Полученные экономические показатели модели Таффлера не выявили возможность наступления банкротства организации в ближайшей перспективе. Однако, расчет коэффициентов по моделям Альтмана и Бивера отражают обратную ситуацию, т.е. наблюдается вероятность наступления банкротства компании. Такое различие можно объяснить следующим: перечисленные модели используются в расчетах зарубежных компаний по данным бухгалтерской отчетности организации, статьи которых формируются совсем по другим принципам, чем отчетность по российским стандартам. Данные бухгалтерского баланса за 2013 и 2014 года позволяют сделать следующий вывод, что компания в 2014 году вложила значительный объем своих денежных ресурсов в нематериальные поисковые активы, т.е. осуществляет разведку, оценку и пробное бурение в новые месторождения для их дальнейших разработок. Это позволяет обосновать неустойчивое финансовое положение на конец 2014 года по данным бухгалтерского баланса. Потенциальные инвесторы, принимая решение по вложению своих денежных средств в компанию, будут обращать внимание не только на экономические показатели, но и на стоимость акций компании. С целью увеличения стоимости акций при осуществлении текущей деятельности компании, можно предложить внести изменения в ее дивидендную политику. Для использования высвобожденной части прибыли, которую компания выплачивала своим акционерам виде дивидендов, будем направлять ее в инвестиционные проекты. Обоснуем это предложение расчетными показателями. Рассмотрим какие экономические выгоды получают инвесторы от вложения своих денежных средств в акции компании. Для принятия решения об инвестиции своих средств на финансовом рынке, инвесторы ориентируются на будущую доходность от приобретения конкретных ценных бумаг. При этом он должен оценить возможные риски, присущие данному виду ценных бумаг, и сопоставить риск и доходность. Инвестору интересно получить доход от роста курсовой стоимости акций и дивиденды, которые могут быть выплачены инвестору за период владения акциями. Годовую доходность от инвестиций в акции (R) определим по формуле (4):

$$R = \frac{D + (P1 - P0)}{P0} \times 100\%$$

Где: D - дивиденды; P1 и P0 - рыночные цены акций при покупке (P0) и продажи (P1).

Для расчета годовой доходности нам необходимо узнать величину дивидендов выплачиваемых компанией. Компания выплачивает дивиденды в соответствии с Положением о дивидендной политике ОАО «Алроса». В таблице 2 приведены данные о выплатах дивидендов компанией в период с 2010 по 2014 годы.

Таблица 2.

Графики выплат дивидендов акционерам

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014
Дивиденды млн. руб.	1 833	7 439	8 175	10 826	10 826
Дивиденды на акцию руб.	0,25	1,01	1,11	1,47	1,47
Коэффициент выплат	16%	28%	24%	35%	45%

Приведенные данные таблицы 2 показывают, что с каждым годом компания только увеличивала сумму выплат дивидендов.

Рыночная стоимость 1 обыкновенной акции ОАО «Алроса» на Московской бирже по данным инвестиционного холдинга «Финам» на 06.01.2014 г. составляла 34 рубля за

акцию, а по данным на 30.12.14 г. 62 рубля за 1 акцию, при ее номинальной стоимости 50 копеек.

Далее необходимо осуществить расчет годовой доходности от инвестиций за 2014 год, используя значения величины выплаченных дивидендов и рыночной стоимостью 1 акции. Позволим предположить, что в 2014 год инвестор купил акции 06.01.2014 г. а продал их 30.12.2014 г. Для такого расчета применим формулу (4).

$$R = \frac{1,47 + (62 - 34)}{34} \times 100\%$$

$$R = 87\%$$

В итоге получилось, что годовая доходность акций «Алроса» за 2014 г. составила 87%, это удивительный показатель, вложив деньги в акции компании, инвесторы за год получили двойную величину доходности по ним.

Теоретически вся чистая прибыль может быть направлена на инвестиции, однако в большинстве случаев, одна часть распределяется в виде дивидендов между акционерами, а оставшаяся нераспределенная прибыль служит источником для инвестиций. Ключевым вопросом использования прибыли является определение пропорций распределения чистой прибыли между дивидендами и инвестициями. Эта проблема в теории финансов получила название дивидендной политики. Целью дивидендной политики является нахождение оптимальной пропорции распределения прибыли, обеспечивающей увеличение стоимости компании. Для увеличения стоимости акций нашей компании рассмотрим и применим модель остаточного принципа выплаты дивидендов, сформулированную американскими экономистами Франко Модильяни и Мертоном Миллером. Если эффективность инвестиционных проектов превышает уровень рыночной доходности, то предпочтение следует отдать инвестиционным проектам, а не дивидендам. В этом случае цена акций будет расти опережающими темпами по сравнению с рынком. Зависимость цены акции от дивидендов и эффективности инвестиционных проектов описывается следующей формулой (5):

$$P_a = \frac{D + (r_i/r_m) \times (E - D)}{r_m} \quad (5)$$

где P_a – рыночная цена акций; D – дивиденды в расчете на одну акцию; r_i – средняя рентабельность инвестиционных проектов предлагаемых к реализации; r_m – средний уровень рыночной доходности; E – прибыль в расчете на одну акцию.

Для определения зависимости цены акций от дивидендов для ОАО «Алроса» за 2014 г. рассчитаем недостающие коэффициенты. Сначала рассчитаем прибыль на акцию (E), для этого нам необходимо чистую прибыль за 2014 г. разделить на количество акций по формуле (6).

$$E = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Количество акций}} \quad (6)$$

Теперь рассчитаем размер дивидендов на акцию, в случае сокращения объема выплат дивидендов. Для этого воспользуемся формулой (7):

$$D = \frac{\text{Прибыль} \times \text{Коэффициент выплат}}{\text{Количество акций}} \quad (7)$$

Осуществив необходимые расчеты, получаем сводные показатели влияния уровня дивидендов на акцию.

Таблица 2.

Влияние уровня дивидендного выхода на акцию

Показатель	Уровень дивидендного выхода %					
	45	35	25	15	5	0
Прибыль на акцию, руб.	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2
Дивиденд на акцию, руб.	1,47	1,12	0,8	0,48	0,16	0
Рентабельность инвестиций, %	30	30	30	30	30	30
Рыночная доходность, %	20	20	20	20	20	20
Цена акций, руб.	28,98	31,6	34	36,4	38,8	40

Показатели таблицы 2 отражают зависимость того, что чем меньше уровень дивидендного выхода, тем выше цена акций. Соответственно, чем больше средств компания будет направлять на инвестиционные проекты, тем быстрее будет увеличиваться стоимость ее акций на торговых площадках. Максимальная цена акций будет достигнута при нулевом дивидендном выходе, когда вся прибыль будет направляться на инвестиции. Однако необходимо отметить, что данные таблицы рассчитаны из идеальных значений доходности инвестиций и рыночной доходности, т.е. при устойчивой экономической макросреде. Далее найдем разницу между стоимостью акций, если компания не выплачивает дивиденды и стоимостью акций при выплате дивидендов от 45% прибыли. $40 - 28,98 = 11,02$ руб. и в процентах $(40/28,98 * 100) - 100 = 38\%$.

Полученные данные позволяют отметить, что для инвесторов наибольший интерес представляет, когда цена на акции вырастет на 38% или 19 руб. , чем получать дивиденды в размере 1,47 руб. на одну акцию. Приведенные расчеты свидетельствуют, что предложенные мероприятия позволят увеличить инвестиционную привлекательность компании.

Список литературы:

1. Аньшин В.Н. Инвестиционный анализ :Учебно – практическое пособие. – М.: Дело, 2013 . – 280 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2014 – 528 с.
3. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учебное пособие/ М.В. Власова, М.Г. Егорова – М.: «Финансы и статистика» 2013. – 192 с.

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2014 ГОДА В РОССИИ.

Гедугошева Дарина Аскеровна

студентка 3 курса

*Факультета финансов и банковского дела ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации» город Москва*

В настоящей статье автором проводится ретроспективный анализ причин возникновения текущего в России экономического кризиса и предпринимается попытка увязать их с динамикой объема денежной массы в экономике.

Ключевые слова: экономические санкции, девальвация, Банк России, волатильность.

Темпы роста мировой экономики в посткризисный период (2008-2009 годов) значительно замедлились. При этом причины, заложившие основу наличествующему тренду, в зависимости от структуры экономики отдельно взятой страны индивидуальны. В некоторых странах, например Европейского союза, явствуют дефляционные процессы, в других напротив стагфляционные и т.д. В России кризисные тенденции спродуцированы одновременной реализацией двух факторов:

- введением экономических санкций в отношении России, направленных, в первую очередь, на сокращение возможности осуществления международных займов российскими компаниями и кредитными учреждениями на западных рынках капитала, тем самым увеличив стоимость заемных денег внутри России;

- более чем трехкратным снижением стоимости нефти на мировых сырьевых биржах, повлекшим девальвацию сырьевых валют, в том числе российского рубля.

Вместе с тем, как полагают ученые, российская национальная валюта существенно недооценена, то есть девальвирована значительно, чем полагается в сложившихся экономических условиях. Из этого следует вывод, что снижение стоимости рубля носит исключительно спекулятивный характер. Проведя анализ экономических и политических аспектов, наличествовавших в конце 2014 года, нами предполагается, что в определенной степени девальвация рубля была спродуцирована действиями Центрального банка и отвечала интересам России, так как обеспечила некоторый паритет доходов и расходов федерального бюджета, то есть его сбалансированность. Корректировку ключевой ставки, произведенную 16 декабря 2014 года, до 17% (с 10,5%) следует рассматривать как меру, исключающую неконтролируемое влияние спекулятивных факторов на биржевую стоимость отечественной валюты. После пересмотра ключевой ставки волатильность курса рубля уменьшилась. Однако последовавшее за этим падение стоимости нефти, значительно ускорившаяся во втором полугодии 2015 года, спродуцировало новый текущий этап девальвации стоимости российского рубля как сырьевой валюты.

Введенные Россией ответные санкции резко ограничили объем импорта товаров из стран Европейского союза, а девальвация отечественной валюты значительно увеличило рублёвую стоимость произведенной зарубежом продукции, непопадающую под эмбарго. В этих условиях казалось бы складываются крайние благоприятные для национальных товаропроизводителей конкурентные условия, поскольку конкурентоспособность произведенной продукции в России возросла. Однако импортозамещение предполагает увеличение производительности труда, инвестиции в основной капитал (введение дополнительных производственных мощностей, обновление оборудования), которые позволили

бы восполнить предложение товаров на внутреннем рынке. Также необходимо освоить инновационные для отечественной промышленности направления. Указанные мероприятия возможно реализовать только при наличии финансовой возможности, то есть- дополнительных резервов.

Известно, что пополнение оборотных средств хозяйствующими субъектами осуществляется только за счет реализации на рынке произведенной продукции, либо привлечения кредитных ресурсов. Из этого следует необходимость, во-первых, обеспечения стабильных показателей спроса, во-вторых, наличия доступных товаропроизводителям средне либо долгосрочных заемных средств, процент по которым не должен превысить уровень рентабельности предприятия (отрасли), в-третьих, потребительского кредитования на доступных условиях.

Резкое сокращение объемов корпоративного и потребительского (также ипотечного) кредитования, негативные макроэкономические ожидания населения, также сложившийся за последние несколько лет устойчивый тренд снижения реальных доходов населения явились предпосылкой сжатия спроса.

Ограниченность заемного капитала на внешних (западноевропейских) рынках, а также пересмотр ключевой ставки Банка России, послужили стимулом увеличения коммерческими банками ставок по привлеченным депозитным вкладам. В условиях негативных ожиданий для населения и корпоративного сектора экономики создались предпочтительные условия для накопления денежной ликвидности и осуществления депозитных вкладов. Данные факторы также обусловили сокращение внутреннего спроса.

Ситуация усугубляется протекающим с 2014 года процессом секвестрованием бюджетных расходов (классический инструмент борьбы с бюджетным дефицитом). Оптимизация фонда оплаты труда бюджетополучателей федерального, регионального и местного уровней, сокращение (неиндексация) объема социальных расходов также оказали крайне отрицательное влияние на объем спроса. Подводя итоги анализа наличествующих макроэкономических показателей можно сделать вывод о том, что сложившиеся в России негативные условия для осуществления инвестиций в реальный сектор препятствуют экономическому росту.

Российская экономика вошла в острую фазу кризиса неподготовленной. Ресурсы резервных фондов истощаются ускоренными темпами.

Автор полагает, что во многом неподготовленность экономики страны к кризисным явлениям обусловлена результатами деятельности Центрального банка в докризисный период, а именно намеренным изъятием денежной ликвидности из экономического оборота, тем самым спродуцировав сжатие объема денежной массы.

Кризис 2014 года (как и в 1998 и 2008 годах) зарождался замедлением темпов роста рублевой денежной массы еще с конца 2010 года. Затем это замедление переросло в падение. Триггером послужило изменение политики Минфина в конце 2010 – начале 2011 годов.

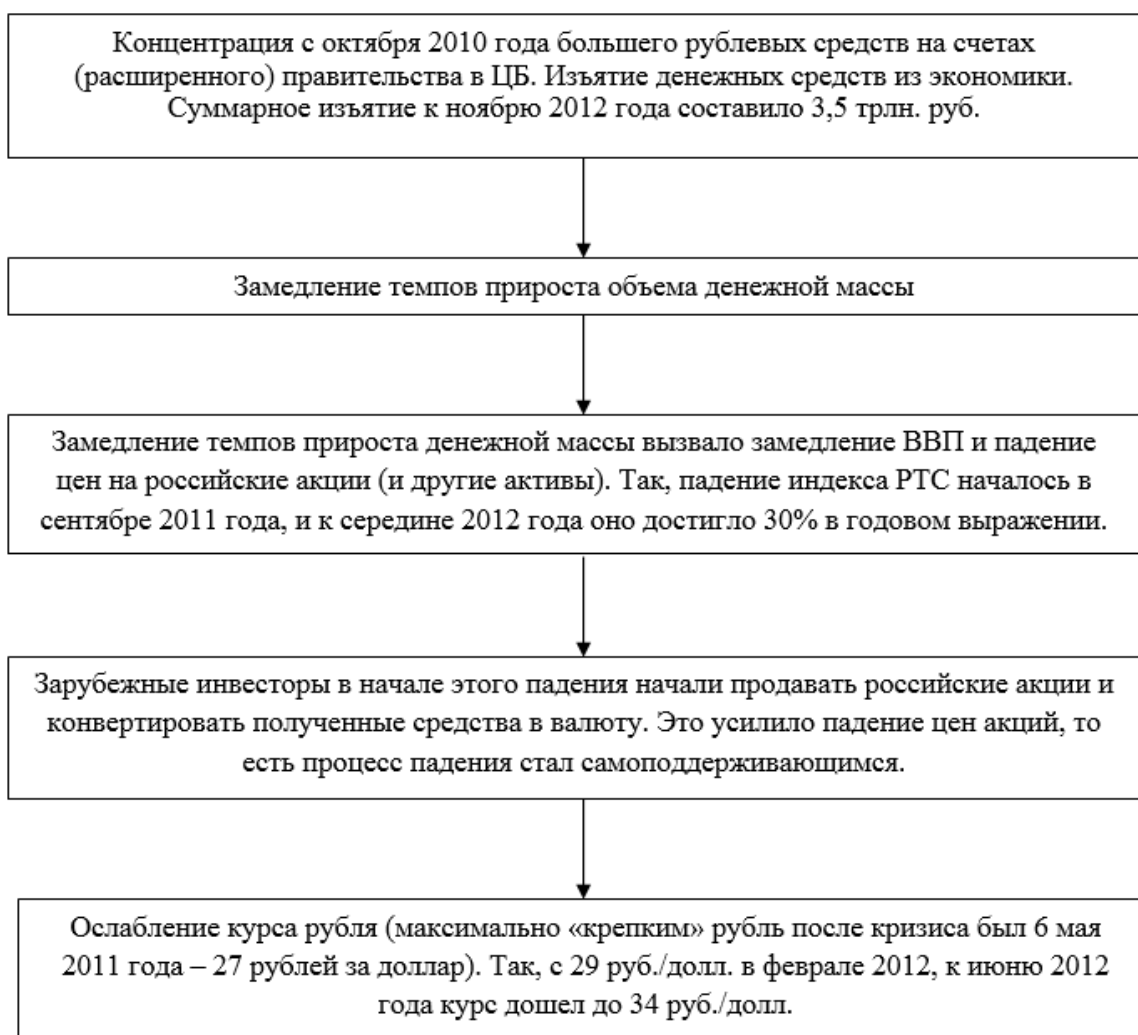


Схема 1. Краткий ретроспективный анализ причин кризиса

Исходя из вышеизложенного автором создается вывод, что все меры по стабилизации экономики необходимо свести к решению главной задачи: восстановлению необходимых для темпов роста денежной массы, именно 20% и выше в реальном выражении. Достижение таких темпов в России спродуцирует рост ВВП на 5% в год. Стабилизация же экономического положения (прекращение спада) наступит незамедлительно после прекращения процесса сжатия объема денежной массы.

Список литературы:

1. Кризисы и уроки. Экономика России в эпоху турбулентности / Мау В.А.- М.: Изд-во Института Гайдара, 2016 г.
2. Мировой кризис 2013-2014 г. в цифрах / Дорошко С.Е., Самарина Г.П., Чадаев О.Д. - СПб.: Изд-во "ЭЛМОР", 2012 г.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Голдобина М.В.

Аспирантка кафедры «Экономика инноваций» Самарского государственного аэрокосмического университета

Аннотация. Действующая в настоящее время правовая база РФ в сфере образования определяет общее направление деятельности образовательных учреждений высшего образования, физических и юридических лиц в формировании и реализации Образовательных ГЧП. Российское законодательство определяет основные вопросы, понятие, деятельность и статус образовательных ГЧП, в том числе экономические вопросы деятельности.

Ключевые слова: партнерство, образование, государство, бизнес, частный капитал, высшее образование, вузы, контракт, формы, организации

В последнее время в образовательной практике все чаще встречается аббревиатура ГЧП, определяемая как государственно-частное партнерство. В данном случае, слово «государственное» стоит на первом месте, подчеркивая факт того, что в данной организации государству отводится главенствующая роль. К международной практике, определяющей понятие ГЧП, можно отнести:

-общие рекомендательные разработки ЕС, такие как: "Руководство по успешным государственно-частным партнерствам" [2], которое было издано Дирекцией Еврокомиссии по региональной политике от марта 2003 года, и "Зеленую книгу о ГЧП и местном законодательстве о госуконтрактах и концессиях" [3], опубликованную Еврокомиссией в 2004 г.;

-рекомендации Комиссии по экономике ООН по Европе под названием "Руководство о ГЧП для целей развития инфраструктуры" [1], которые были разработаны в границах проведения форума по ГЧП для развития определенных видов инфраструктуры;

-доклад Л. Ноуэля "Правовые барьеры в неавтономном финансировании развития инфраструктуры в России", разработанный для ЕБРР в 2005 г. [4].

В международных документах формулировка ГЧП звучит как "форма организации сотрудничества органов государственного управления с бизнесом, главной целью которой является обеспечение финансирования, реконструкции, сооружения, управления и содержания конкретных объектов инфраструктуры или предоставлением определенной услуги в целях ее развития" [3]. Также в документах выделены признаки, присущие ГЧП, основными из которых являются: долговременная организация отношений, финансирование проектов ГЧП как со стороны государства, так и со стороны бизнеса, определяющую роль в партнерстве играет бизнес и совместное распределение рисков по проекту. В международных документах также можно отследить основные направления создания ГЧП в сфере высшего образования. ГЧП может создаваться для: реализации образовательного процесса в вузе; организации научно-исследовательской, методической, финансовой, административно-хозяйственной, кадровой деятельности, а также и в иных видах деятельности, направленных на повышение конкурентоспособности и развития высшего образования.

Данные направления организации ГЧП в сфере высшего образования относятся и в полной мере к послевузовскому или дополнительному образованию. Использование возможностей ГЧП здесь шире, вплоть до реализации программ NBI.

Для проведения анализа организации ГЧП в сфере высшего образования, необходимо уточнить данное понятие. В "Руководстве ЕС по успешным ГЧП» данная организация определяется как партнерство государства и частного сектора для осуществления

определенного проекта или оказания определенной услуги, которая ранее традиционно осуществлялась государством [2, с. 16].

В документе Еврокомиссии ООН приведено другое определение ГЧП- это формат взаимоотношений государственного сектора и частного капитала, включающий в себя различные виды контрактов, заключаемых государством и юридическими лицами. Целью данных форматов является проектирование, реализация и финансирование услуг, предоставляемых общественному сектору экономики.[1, с. 4].

Отсюда делаем вывод, что характерными признаками ГЧП или контрактов ГЧП являются: длительный период отношений, наличие в партнерстве двух сторон (государства и частного сектора) имеющих целью предоставление социально значимых услуг или продуктов.

Анализируя дальше зарубежные исследования по функционированию ГЧП, как пример, можно привести работу «Стратегические аспекты ГЧП: международный взгляд», написанную М.Булт-Спиринга и Г.Девульфа. В работе отражено определение, согласно которому к ГЧП относятся совместные проекты государства и частного лица, оформленные по существующему законодательству. Также, в работе, приведены следующие признаки ГЧП: цель соглашения государства и бизнеса- достижение "дополнительной взаимной выгоды" и реализация совместных задач; при формировании отношений участники руководствуются своими интересами; получаемые доходы и риски пропорционально распределяются между инвесторами проекта; сотрудничество имеет официальное оформление.

Анализируя другие формулировки ГЧП и связанные с ним отношения государства и бизнеса, можно определить основную идею создания ГЧП (таблица 1).

Таблица 1.

Идеи и формы создания ГЧП

№пп	Форма создания ГЧП	Содержание
1	Создание общей стоимости	Форма организации взаимодействия государства и частного сектора, имеющая долгосрочный характер, участники которого оказывают услуги или производят продукты, а также характеризующаяся разделением доходов, расходов и рисков.
2	Распределение рисков и разделение доходов	Форма институционального взаимодействия государства и бизнеса, в которой, с учетом собственных интересов, участники работают для достижения общих целей, в рамках которых распределяются риски инвестиций, доходы и расходы
3	Совместное управление и финансирование	Организация партнерства, в котором оказание услуг или деятельность частной фирмы управляется и финансируется компаниями частного сектора.
4	Устранение институциональных лакун рынка	ГЧП является эффективным институциональным фактором проявлений "фиаско"рынка в форме установления совместной ответственности в проводимых операциях между государством и частным сектором, а также привлечения капитала на условиях паритетного сотрудничества.
5	ГЧП как реформа управления	ГЧП является инновационной мерой взаимодействия , прежде всего образовательного типа, которое предполагает передачу знаний и опыта от бизнеса к государству, призванной реформировать функционирование государственных структур.

6	ГЧП как механизм устранения проблем	С помощью ГЧП возможно устранение проблем, связанных с общественным сектором экономики, организовать их коммерциализацию, устранить проблемы, подрывающие рыночный механизм.
7	ГЧП- механизм мотивации персонала	Структура и функции ГЧП позволяют государственным служащим стать участниками рынка.
8	ГЧП как средство повышения налоговых отчислений в бюджет	Являясь инструментом учета интересов и целей бизнеса, ГЧП противодействует фискальной напряженности со стороны государства
9	ГЧП как форма контроля	В партнерстве существует горизонтальный вид контроля: отношения государства и бизнеса видоизменяются за счет взаимодействия и доверия участников, взаимное разделение ответственности, рисков, знаний и урегулирование отношений.
10	Общее определение (вывод)	ГЧП- это отношения между государством и частным сектором экономики с целью привлечения дополнительных частных ресурсов, а также знаний и опыта для создания социально- значимых общественных благ и оказания услуг.

Исходя из практики российской действительности, с учетом различных дефиниций ГЧП, изложенных выше, можно сформулировать определение ГЧП, как организацию системы долговременных взаимоотношений государства и частного сектора по формированию и реализации значимого для государства проекта на основе ранее определенных условий, распределения доходов и выгод, а также рисков и расходов. Признаки ГЧП для российской действительности представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Основополагающие признаки ГЧП в России

№пп	Признак	Содержание
1	Среднесрочный и долгосрочный характер взаимоотношений	Согласно рыночной практики инвестиционные проекты считаются среднесрочными с периодом окупаемости от 1 года до 3 лет, а долгосрочными, имеющими длительность более 3 лет.
2	Представительство сторон	В партнерстве представлены государственные (муниципальные) структуры и организации бизнеса
3	Официальный статус и официальное оформление партнерства	Соглашение о партнерстве официально оформляется в рамках гражданско-правовых отношений, принятых в государстве.
4	Совместное финансирование проекта ГЧП	В партнерстве осуществляется как полное, так и частичное финансирование со стороны государства или частного сектора, а также софинансирование
5	Объект партнерства	Основным объектом в ГЧП является производство общественно значимых благ или оказание социально значимых для государства услуг.
6	Совместное объединение ресурсов	Для осуществления деятельности участники объединяют ресурсы.
7	Цели партнерства	Достижение "взаимной дополнительной выгоды", формирование партнерства в сферах, которые непривлекательны для бизнеса
8	Партнерское ведение дел	В ГЧП происходит партнерское распределение доходов, неимущественных выгод, рисков и расходов.

Учитывая вышеизложенное, автор под ГЧП в сфере образования понимает систему долговременных взаимоотношений государства (через субъектов его представляющих) и субъектов частного сектора по формированию и реализации образовательных проектов в путем совместного объединения ресурсов и распределения потенциальных доходов, неимущественных благ и выгод, рисков и расходов.

Также необходимо отметить особенности реализации проектов ГЧП в сфере высшего образования, проявляющихся в выполнении обязательных требований[5]:

-обязательное соблюдение основных приоритетов государственной политики в сфере высшего образования, а именно: обеспечение доступности и качества образования для всех граждан Российской Федерации, соблюдение и реализацию полного пакета социально значимых задач, поставленных государственными и муниципальными образовательными организациями, а также удовлетворение потребностей рынка труда в квалифицированных кадрах;

-формирование механизма реализации ГЧП в виде проекта, где должны быть отражены:

- предназначение, цели и профессиональные задачи ГЧП;
- организация структуры управления совместной деятельностью;
- организация системы управления рисками ГЧП, регулирования конфликтов интересов участников;
- порядок формирования и использования доходов, а также порядок распределения расходов, полученных при результате реализации проектов ГЧП;
- определение и закрепление прав и обязанностей участников партнерства;
- требования к уровню квалификации участников партнерства;
- порядок формирования и предоставления отчетности, а также обязательного раскрытия информации о процессе деятельности ГЧП;
- условия и порядок прекращения деятельности ГЧП.

Формирование ГЧП в сфере высшего образования требует наличия круга участников, которые могут выступать партнерами:

1. От государства могут выступать:

-административные органы власти, в том числе органы управления сферой образования, а также органы местного самоуправления;

-некоммерческие организации с полным участием государства (государственные корпорации, государственные и муниципальные учреждения, фонды), которые осуществляют свою деятельность в сфере образования;

-основным элементом партнерства, выступающим от государства, являются образовательные учреждения: государственные (федеральные или принадлежащие к ведению субъектов РФ), муниципальные учреждения высшего, среднего и начального образования;

-государственные и муниципальные коммерческие организации: унитарные предприятия, занимающиеся реализацией образовательных программ в сфере высшего образования.

2. От частного сектора экономики в партнерских отношениях ГЧП могут вступать:

-коммерческие и некоммерческие структуры с различной организационно-правовой формой, с долевым участием государства или без его него, а также негосударственные образовательные учреждения высшего образования;

-физические лица, с организаций индивидуально-частного предприятия.

При реализации проектов контрактной формы партнерства в сфере высшего образования ситуация не вызывает сложностей: по действующему законодательству РФ, государственное или муниципальное образовательное учреждение вправе формировать и реализовать все механизмы ГЧП, которые не связаны с отчуждением или распоряжением

имущества данного учреждения. Другими словами, заключать договора гражданско-правового характера, направленные на осуществление партнерских отношений в научно-исследовательской и образовательной деятельности, а также других типов проектов в сфере высшего образования, осуществляемые при условии совместного софинансирования деятельности образовательного учреждения или оказания экономической поддержки образовательного учреждения со стороны частного сектора экономики и др.

Юридическое оформление данных взаимоотношений сторон прописаны нормами Гражданского Кодекса РФ, а правоспособность образовательных учреждений организовывать данные формы деятельности определяется нормами и положениями Бюджетного кодекса РФ, "Закона об образовании", "Закона о некоммерческих организациях".

А вот сложности в организации образовательных ГЧП появляются при формировании механизмов ГЧП в виде конкретной институциональной формы, а также в ряде случаев, когда происходит реализация некоторых типов механизмов контрактной формы, предполагающих в своем осуществлении отчуждение или распоряжение имуществом образовательного учреждения.

Список литературы:

1. Н.М.Тюкавкин. Государственно-частное партнерство в социально-экономических процессах российской экономики: монография /Агаева Л.К., Анисимова В.Ю., Безлепкина Н.В., Гарькина Н.Г., Гоман И.В., Горчакова Е.В., Исупов А.М., Казяйкина С.А., Каширина М.В., Кононова Е.Н., Курносова Е.А., Мокина Л.С., Муругова Ю.И., Надеин Н.В., Невзоров О.Ю., Подборнова Е.С., Прыткова Н.И., Сараев Л.А., Стрижков А.А., Татарских Б.Я. и др.//Под общей редакцией Н.М. Тюкавкина. Издательство «Самарский университет».- Самара.- 2015.

2. Н.М.Тюкавкин. Объединение вузов- фактор повышения конкурентоспособности/Тюкавкин Н.М. Апробация. 2015. № 8 (35). С. 96-98.

3. Н.М.Тюкавкин. Необходимость формирования совместных магистерских программ с иностранными вузами: сборник научных трудов Международной научно-методической конференции «Образование в современном мире: роль вузов в социально-экономическом развитии региона / Тюкавкин Н.М. Издательство «Самарский университет».- Самара.- 2014.- С. 256-261.

4. Н.М.Тюкавкин. Государственно-частное партнерство: понятие, предпосылки возникновения, зарубежный опыт, формы организации, сфера применения, нормативно-правовая база/ Тюкавкин Н.М. Аудит и финансовый анализ. 2013. № 1. С. 413-419.

5. Н.М.Тюкавкин. Парадигма интеграционного развития рынков труда и образовательных услуг: состояние, проблемы, перспективы: межвузовский сборник статей / Самарский государственный университет. Самара, 2011.

ОСОБЕННОСТИ ДОГОНЯЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Гуреева Марина Алексеевна
кандидат технических наук, доцент

Муковнин Леонид Геннадьевич
студент

Щербинина Наталья Олеговна
студентка

НАО ВО "Российский Новый Университет", Россия, Москва

В статье рассмотрено понятие догоняющего экономического развития, внутренние и внешние факторы, влияющие на модель экономического развития России, направления повышения устойчивости российской экономики при любых мировых ценах на нефть.

Ключевые слова: экономическое развитие, догоняющее экономическое развитие, экономическая модель России, факторы, влияющие на экономическое развитие.

In the article the concept of catch-up economic development, internal and external factors impacting on the model of economic development of Russia, the direction of enhancing the sustainability of the Russian economy in all of the world's oil prices.

Keywords: economic development, overtaking economic development, Russia's economic model, factors influencing economic development.

Развитие – это процесс усложнения системы, развитие её внутренней дифференциации, роста разнообразия.

Считается, что Россия – страна с переходной экономикой. Каковы же причины невозможности вхождения в клуб развитых стран? В настоящей статье мы постараемся найти ответ на этот вопрос и перечислить некоторые критерии отставания России от развитых стран мира [1].

Один из ведущих теоретиков догоняющего развития, М. Абрамовиц выдвинул гипотезу, согласно которой догнать развитую страну можно лишь тогда, когда уже имеется такой базовый элемент национального догоняющего потенциала как «потенциальные социальные возможности» (social capabilities) – способность усваивать новые технологии, привлекать капитал и участвовать в глобальных рынках [2].

Его последователи Дж. Сакс и Э. Уорнер, обнаружили, что среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения в странах с открытой экономикой оказались в два раза больше, чем у стран с закрытой экономикой. Это позволяет сделать вывод о том, что только свободная торговля и открытость экономики могут обеспечить конвергенцию.

Уместно привести пример Венесуэлы как страны, выполняющей роль зеркала для российской экономики. В 1918 году в Венесуэле были обнаружены месторождения нефти, которые стали осваиваться иностранными компаниями, в результате чего экономика начала расти высокими темпами. Венесуэлу часто приводили в пример образцовой развивающейся экономики; на момент 1970-1980 годов она демонстрировала хорошие темпы роста экономики. Доходы от добычи нефти составляли половину ВВП и 95% выручки (для сравнения в России доход от нефти и газа составляет 29% ВВП). Резкое падение цен со \$120 до \$40 за баррель вызвало рецессию в экономике (для сравнения в России этот разрыв составил со \$117 до \$27 за баррель). Глубокий экономический спад сопровождался достаточно высокой инфляцией. Одной из причин можно назвать недоинвестированность в нефтяную отрасль в технологическом плане, а также отсутствие диверсификации экономики.

Исторический опыт Венесуэлы крайне показателен для России, которая в прошлом году столкнулась с экономической ситуацией, вызванной ухудшением внешнеэкономических условий, прежде всего снижением цен на нефть, продолжением действия экономических санкций со стороны ЕС и США, сохранением тенденций к снижению инвестиционной активности, а также масштабным оттоком капитала, который усилился из-за погашения значительного объема внешнего долга в I полугодии 2015 года.

В настоящих условиях недостаточно следовать стратегии выживания, аналогичной тем, что применялись в кризисные 1998 и 2008 годах. Цели по восстановлению экономики весьма амбициозны, но достичь их непросто, особенно с тем грузом структурных проблем. Последние 15 лет последовательно происходило повышение уровня жизни населения. Но период роста закончился с резким понижением цен на нефть и резким обесцениванием национальной валюты России.

Для России 2015 год стал своеобразным моментом истины, который раскрыл все уязвимые стороны экономики страны. В первом полугодии 2015 г. динамика ВВП характеризовалась отрицательными темпами и пессимистичными настроениями, которые сохранились и в начале второго полугодия. Тенденция снижения ВВП в наибольшей степени была связана с отрицательной динамикой инвестиций, по итогам первых восьми месяцев 2015 года сокращение произошло на 6% [3]. Стоит отметить, что достаточно

сильное психологическое влияние на население оказала инфляция, отражающая тенденции на валютном рынке, что привело к существенному сокращению реальной заработной платы, которое за восемь месяцев составило 8,9%. Исходя из сложившихся и ожидаемых тенденций в экономике Российской Федерации, по итогам 2015 года произошло сокращение национального ВВП на 3,8% (1,293 трлн. Долларов США), а Россия в мировом рейтинге стран по размеру ВВП переместилась с 9 на 15 место, выйдя из ТОП 10 стран с самой большой экономикой (рейтинг МВФ) [4–8].

Таким образом, сочетание указанных внутренних и внешних факторов свидетельствует о том, что модель экономического роста, выбранная нашей страной, в очередной раз дает сбой. Необходимо сконцентрировать все силы на диверсификации экономики и на борьбе с кризисными явлениями. Низкие цены на нефть это хорошее время для переориентации экономики с сырьевой на другие точки роста.

Данные структурные преобразования экономики следовало производить при достаточно высокой цене на сырьевые ресурсы, используя сверхдоходы для вложений в основные фонды страны, закупок высокотехнологичного оборудования и развития человеческого капитала. На данный момент, исходя из уже сложившихся условий, необходимо выработать конкретный комплекс мер, в полной мере осознавая все опасности текущего экономического положения страны. При планировании бюджета следует адекватно оценить темпы падения стоимости барреля нефти, чтобы избежать обвального дефицита бюджета.

Для России в настоящий момент крайне важны структурные изменения, любые крупные инвестиционные расходы должны быть оправданы и вложенные средства должны определяться высокой рентабельностью проектов. Необходимо разрабатывать бюджет без опоры на показатели дефицита бюджета экономики США, которые являются циклическими и регулируются Федеральной резервной системой (ФРС).

Необходимо учитывать низкие цены на нефть в ближайшем будущем при планировании перестроения экономики России. Одна из главных задач – сделать устойчивой экономику России при любых ценах на нефть. Для этого необходимо:

- использовать резервы фонда благосостояния населения для создания возможности перестроения под новые реалии (примерный запас денежных средств на 2,5 года). Резервный фонд может использоваться для покрытия текущих расходов в случае падения цен на нефть. По данным Министерства Финансов РФ на 1 января 2016 года совокупный объем резервного фонда составил 3,64 трлн. руб., а объем Фонда национального благосостояния 5,23 трлн. руб.

- рассматривая структуру бюджета стоит отметить, что основные позиции по расходам это оборонные расходы, (расходы на вооружение, содержание армии, правоохранительных органов и пр.), что составляет треть расходов РФ. Нельзя не отметить вторую крупную статью расходов – социальную (пенсии, дотации, поддержка по ипотеке, субсидии промышленности, обслуживание долга и пр.).

Одной из непопулярных, но необходимых мер является урезание субсидий по различным отраслям экономики, за исключением инфраструктурного строительства и сельского хозяйства [4, 5].

- выравнивание уровня инфляции путём индексации пенсий, зарплат и социальных выплат.

- падение курса рубля было бы еще более стремительным, если бы Кремль не обязал российских экспортеров продать часть их валютной выручки и не помешал бы крупным компаниям ее купить.

Тем не менее, несмотря на все меры, предпринятые Центральным Банком по поддержке российских банков, деньги продолжают утекать на валютный рынок, усугубляя положение рубля. Любая инъекция ликвидности может обернуться не стимулированием

внутреннего спроса, а усилением оттока капитала. Единственный разумный способ поддержать рубль – ограничить предоставление ликвидности банкам, однако это поставит под угрозу банки.

- необходимо избавиться от институциональных ловушек.

Даже слабые институты – это второстепенная задача. Причина проявления всех бед России – это ослабление рыночных сил и подавление конкуренции, а это означает, что Россию нельзя считать полноценной рыночной экономикой.

Расширение влияния государства означает, что, хотя в России больше не существует Госплана, господствующие позиции в ее экономике занимают квазигосударственные компании, чьи доходы зависят не от их экономической эффективности, а от политических контактов. Искаженные стимулы, а также коррупция и отсутствие защиты прав собственников привели к уходу самых эффективных компаний с рынка, укрепив позиции паразитирующих и плохо управляемых государственных фирм. Падение цен на нефть лишь обнаружило эти пороки, а вовсе не вызвало их, в итоге существенно понизив экономическую безопасность страны [1].

Единственный выход для России в сложившейся ситуации – это реструктуризация экономики с целью восстановления роли рынков с нуля. Необходимо создавать новый продуманный бюджет страны и использовать качественное антикризисное управление. Четверть века назад такой переход стал возможным благодаря распаду Советского Союза, но реформы 1990-х годов привели скорее к упадку, чем к развитию рыночных отношений в России. Главная задача, которая стоит сейчас перед нами это задача стабильности – минимизация потерь во время спада и максимизация выгод во время подъема.

Радикальные инновации – это продукты, процессы или услуги, обладающие либо невиданными ранее свойствами, либо известными, но значительно улучшенными по производительности или по цене свойствами. Они создают такие значительные изменения в процессах, продуктах или услугах, что приводят к трансформации существующих рынков или отраслей или же создают новые рынки и отрасли [2].

Встать на путь радикальных инноваций – единственная альтернатива для России, чтобы вырваться из «ловушки догоняющего развития». Однако такое решение потребует не принятия очередной программы с неясно обозначенными ориентирами и не прописанными механизмам реализации, а проведения достаточно революционных действий.

В первую очередь, следовало бы провести независимую экспертную «инвентаризацию» состояния наиболее технологически емких отраслей российской экономики – космической, ядерной, нанотехнологической, биотехнологической, медицины, фармацевтики, возобновляемой энергетики, других, с целью выявления имеющегося научного и технического потенциала каждой из указанных сфер.

Следующим шагом должна стать концентрация финансовых и человеческих ресурсов на нескольких выбранных направлениях. Имеющиеся средства в резервном и стабилизационном фондах могут обеспечить финансирование радикальных разработок, а также подготовку соответствующих отечественных специалистов и привлечение иностранных. Обозначенный в качестве цели прорыв России в группу мировых технологических лидеров вполне может стать «национальной идеей», которая сплотит общество.

Инновационное развитие может и должно превратиться в основной источник экономического роста страны, так как оно обеспечит повышение производительности труда и эффективности производства во всех секторах экономики, повышение конкурентоспособности продукции, создание новых отраслей, наращивание инвестиционной активности, рост доходов населения и объемов потребления, расширит возможности для появления новых продуктов и технологий, позволит государству увеличить инвестиции в развитие человеческого капитала, что в свою очередь окажет мультиплицирующее воздействие на темпы развития.

Список литературы

1. Гуреева М.А. Экономическая безопасность системы многоуровневого общественного воспроизводства в период глобальных трансформационных процессов. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010 – 335 с.

2. Гуреева М.А. Россия на современном мировом рынке технологий. // Сборник публикаций Аналитического центра "Экономика и финансы" по материалам XLIII Международной научно-практической конференции "Концептуальное развитие экономических наук в XXI веке" г. Москва: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень. – М.: Аналитический центр "Экономика и финансы", 2015. – 72 с. (с. 10–13).

3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год., Министерство Экономического развития РФ.

4. <http://akudrin.ru/news/v-davose-intervyu-itar-tass>

5. <http://inosmi.ru/world/20141214/224915646.html>

6. <http://www.russia-today.ru/>

7. <http://www.vestifinance.ru/articles/55385>

8. <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/12/08/world-bank-revises-its-growth-projections-for-russia-for-2015-and-2016>

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

СТРАХОВЫЕ И НЕСТРАХОВЫЕ ФУНКЦИИ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ельцин Андрей Анатольевич
*Аспирант РЭУ имени Г.В. Плеханова,
заместитель начальника отдела
Департамента контрольно-ревизионной работы
Фонда социального страхования Российской Федерации
город Москва*

В статье представлены результаты исследования функциональных процессов, протекающих в Фонде социального страхования Российской Федерации. Обозначены проблемы, являющиеся препятствием для дальнейшего развития социального страхования в России.

Ключевые слова: государственные внебюджетные фонды, Фонд социального страхования Российской Федерации, страховые взносы.

The article presents the results of the study functional processes in the Fund of social insurance of the Russian Federation. Identified problems are an obstacle to the further development of social insurance in Russia.

Key words: governmental off-budget funds, Fund of social insurance of the Russian Federation, insurance contributions.

В любом социально-ориентированном государстве, забота о незащищённых слоях населения является важным и неотъемлемым элементом государственной политики. Статья 7 Конституции провозглашает Российскую Федерацию, как «социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». В силу различных причин в жизни у существенной части населения страны, появляется период, когда человек, по объективным причинам, не имеет возможности обеспечивать своё достойное существование или эта возможность существенно ограничена. Поэтому одна из задач государства – создание эффективного механизма, позволяющего этой категории населения реализовать своё Конституционное Право на достойное существование.

Одной из форм поддержки малозащищённых слоёв населения в стране является система социального страхования. В Российской Федерации государственное социальное страхование представлено тремя государственными внебюджетными фондами:

- пенсионным;
- обязательного медицинского страхования;
- социального страхования.

У каждого из этих фондов, при формировании и использовании, есть свои особенности. Задуманные как страховые, они не всегда соответствуют принципам формирования и использования страховых фондов. В их деятельности очевидны черты бюджетного подхода: обязательность и нормативность отчислений, плановое расходование средств, отсутствие персонализации накоплений и другие.

Являясь основной формой социальной защиты населения по объёму финансовых ресурсов, массовости охвата, разнообразию оказываемых социальных услуг и выплат, значение Фонда социального страхования Российской Федерации (далее - Фонд социального страхования) трудно переоценить.

Процесс становления социального страхования в России протекал под воздействием целого комплекса социальных, экономических и политических факторов, это и предопределило существенные изменения его институциональной природы, сложную

траекторию и непоследовательность развития механизмов страхования. При этом, основной тенденцией развития социального страхования в России следует признать тенденцию преобладающего участия государства в организации и функционировании системы социального страхования, а также чрезмерную государственную регламентацию, сдерживающее его развитие. Хотя на данный момент и происходит активная перестройка системы социального страхования, совершенствуются теоретические основы и практика социального страхования, отрабатываются принципы и механизмы системы социального страхования, однако остаются нерешенными проблемы выбора пути, по которому должно идти совершенствование социального страхования - по пути либерализации, полной модернизации, либо усиления роли государственного влияния.

К настоящему времени обозначились существенные проблемы, являющиеся препятствием для дальнейшего развития как непосредственно социального страхования, так и социально-экономических отношений в целом по стране.

В отечественной системе социального страхования недостаточно функционируют собственно страховые механизмы и принципы, в силу чего она является не системой страхования, а системой социального обеспечения, или, точнее, - неким конгломератом из элементов обеих систем. Налоговый механизм сбора страховых средств в условиях перегруженности системы дополнительными нестраховыми функциями и обязательствами последовательно разрушает институт социального страхования в стране, сводя расходы на социальную защиту населения к минимальному уровню.

Если рассматривать социальное страхование как одну из основных форм социального обеспечения трудящихся в случае временной или постоянной утраты трудоспособности, можно установить, что Фонд социального страхования выполняет также функции, совершенно не связанные со своим прямым предназначением.

Одной из таких функций, к примеру, является администрирование страховых взносов, поступающих от работодателей на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, формирующие доходную часть бюджета Фонда социального страхования.

Рассматривая страховые взносы, ранее входящие в состав единого социального налога (далее - ЕСН), как индивидуально возмездные обязательные платежи, которые уплачиваются в бюджет Фонда социального страхования, целевым назначением которых является обеспечение прав граждан на получение социальных гарантий, Фонд социального страхования, выступая в роли органа, администрирующего сбор данных средств, имеет четкие признаки налогового органа. В настоящее время аналогичные по природе функции выполняет и Федеральная налоговая служба, в чью обязанность входит контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей. Сравнительный анализ полномочий и инструментов Федеральной налоговой службы и Фонда социального страхования, для выполнения функций по контролю за уплатой организациями обязательных платежей показал, что возможности Фонда социального страхования существенно ограничены, как по контролю за начислением взносов, так и по последующему взысканию задолженности и возникающей просроченной задолженности (недоимки).

Следовательно, в условиях недостаточности необходимых инструментов, рычагов и полномочий для сбора средств со страхователей, функции администрирования страховых взносов реализуются Фондом социального страхования не в полной мере. Следствием чего, стал рост общей задолженности и просроченной задолженности (недоимки) в большинстве субъектов Российской Федерации.

Применяемые меры в виде целенаправленного снижения социальной нагрузки на работодателей и уменьшения объема отчислений в государственные внебюджетные

фонды не явилось достаточным стимулом для легализации заработной платы и, как следствие, увеличения доходов Фонда социального страхования, следствием чего стала значительная нехватка финансовых ресурсов для обеспечения требуемых видов и объемов социальных гарантий.

Как было отмечено выше, страховые взносы ранее входили в состав единого социального налога (ЕСН). ЕСН - это прямой федеральный налог, который устанавливался главой 24 Налогового кодекса Российской Федерации и действовал в период с 1 января 2001 года и до 1 января 2010 года. Статус администратора по уплате ЕСН имел непосредственно федеральный налоговый орган (Федеральная налоговая служба), однако в связи с принятием Федерального закона от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» данные функции были перераспределены между тремя государственными внебюджетными фондами.

Такое распределение полномочий должно было позволить работать с задолженностями и недоимкой налогоплательщиков отдельно по каждому из направлений (пенсионное, страховое, медицинское), повышая эффективность.

Негативными последствиями такого решения стали:

увеличение штата работников сферы предоставления государственных услуг и расходов, связанных с ним;

увеличение количества выездных проверок страхователей по уплате страховых взносов;

создание неудобной среды для предпринимателей при начислении, уплате и представлении периодических отчетов в государственные внебюджетные фонды (отчеты необходимо представлять в разные фонды, перечисление средств требуется осуществлять на разные счета, а в случае ошибки, проблематичен их возврат).

Оценивая результаты решения по передаче полномочий администрирования в государственные внебюджетные фонды следует обратить внимание, что по данным представленным на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (www.gks.ru) установлен ежегодный рост задолженности и недоимки по уплате страховых взносов как по стране в целом, так и по регионам в частности. Так, задолженность перед Фондом социального страхования по страховым взносам по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний выросла с 2010 года выросла почти на 4 млрд. рублей и по страховым взносам по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством задолженность выросла на сумму порядка 10 млрд. рублей.

В этой связи выглядит совершенно логичным издание Указа Президента Российской Федерации от 15 января 2016 года № 13 «О дополнительных мерах по укреплению платежной дисциплины при осуществлении расчетов с Пенсионным фондом Российской Федерации, Фондом социального страхования Российской Федерации и Федеральным фондом обязательного медицинского страхования» в соответствии с которым Правительству Российской Федерации поручено в срок до 1 мая 2016 года разработать внести в Государственную Думу Российской Федерации проекты федеральных законов, предусматривающих возврат к уполномоченным федеральным органам исполнительной власти функций по администрированию страховых взносов, уплачиваемых в государственные внебюджетные фонды.

Помимо функций по администрированию страховых взносов, на Фонд социального страхования возложены также несвойственные функции по обеспечению льготной категории граждан (инвалидов и ветеранов) техническими средствами реабилитации и протезно-ортопедическими изделиями, а также обеспечение санаторно-курортным лечением инвалидов, выплата различных пособий населению (пособия по беременности и

родам, пострадавшим от воздействия радиации и т.д.). Источником финансирования этих выплат являются средства федерального бюджета, передаваемые Фонду социального страхования. Т.е. можно говорить о некоей посреднической деятельности Фонда социального страхования, не относящейся к его прямым изначальным функциям.

Средства, выделяемые бюджетом на цели по обеспечению льготной категории граждан (инвалидов) техническими средствами реабилитации и протезно-ортопедическими изделиями значительно превышают объем средств, предоставляемых фонду для реализации функций по обязательному социальному страхованию.

Следует отметить, что данная, не свойственная Фонду социального страхования, функция с 2009 года передаётся в территориальные органы социальной защиты населения, но данный процесс протекает очень вяло, и, как следствие, органы социальной защиты лишь в 12 из 85 субъектах Российской Федерации приняли на себя обязательства по обеспечению инвалидов техническими средствами реабилитации и протезно-ортопедическими изделиями.

И это далеко не полный перечень косвенных функций, позволяющий говорить о Фонде социального страхования, как о системе обеспечения населения в стране.

Формально функции Фонда социального страхования закреплены Положением о Фонде социального страхования Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 12.02.1994 № 101, где его функциями можно считать:

обеспечение гарантированных государством пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности, при рождении ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет, а также социального пособия на погребение или возмещение стоимости гарантированного перечня ритуальных услуг, санаторно-курортное обслуживание работников и их детей;

участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников, мер по совершенствованию социального страхования;

осуществление мер, обеспечивающих финансовую устойчивость Фонда.

Учитывая широкий спектр задач, Фонда социального страхования и тот факт, что требуется выполнять функции по поддержанию малозащищённых слоёв населения, чья география в стране представлена весьма обширно, следует, что для решения возложенных обязательств, представительства данной организации должны и функционируют в каждом субъекте Российской Федерации. Однако даже такое количество региональных отделений не гарантирует качественного и своевременного осуществления возложенных на Фонд социального страхования функций. Учитывая факторы неоднородности, особенности развития и функционирования регионов, отделения Фонда социального страхования создали на своей базе институты филиалов и уполномоченных представительств. Хоть данный факт и способствовал резкому увеличению штатной численности и расходов на содержание аппарата Фонда социального страхования, возникновение данных структурных единиц позволило осуществить максимальное взаимодействие как с застрахованными лицами, нуждающимися в социальной защите, так и зарегистрированными страхователями – организациями различной правовой формы, осуществляющие выплаты взносов во внебюджетные фонды.

Сложившаяся организационная структура Фонда социального страхования характеризуются широкими трудно управляемыми связями, «массивностью» и «неповоротливостью» организации, а также отсутствием гибкости. На данный момент функции социального страхования выполняют 85 региональных отделений с разветвленной системой филиалов и их уполномоченных представительств.

Отделение от Фонда социального страхования функций, несвязанных непосредственно с социальным страхованием позволит значительно сократить штатную численность структуры Фонда и сконцентрироваться непосредственно на работе по страхованию профессиональных рисков, повышая ее эффективность.

Список литературы:

1. Вестник государственного социального страхования, № 1 / под. ред. С.А. Афанасьева, Ю.В. Гринберг, Ю.В. Воронина, 2015.
2. Конституция Российской Федерации.
3. Положение о Фонде социального страхования Российской Федерации, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 12.02.1994 № 101.
4. Указ Президента Российской Федерации от 15 января 2016 года № 13 «О дополнительных мерах по укреплению платежной дисциплины при осуществлении расчетов с Пенсионным фондом Российской Федерации, Фондом социального страхования Российской Федерации и Федеральным фондом обязательного медицинского страхования».
5. Федеральный закон от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».
6. <http://www.ffoms.ru>.
7. www.gks.ru
8. www.pfrf.ru.
9. www.fss.ru.

**ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Филипцова Анжелика Владимировна

*магистрант УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Аннотация. В статье обобщаются результаты исследований белорусских ученых по поводу формирования и повышения уровня конкурентоспособности пищевой промышленности республики Беларусь. Выделяются следующие факторы конкурентоспособности: повышение производительности ресурсов, инновационная деятельность, государственное регулирование, развитие частного предпринимательства и малого бизнеса.

Ключевые слова: пищевая промышленность, конкурентоспособность, Республика Беларусь.

Summary. The article summarizes the results of studies of Belarusian scientists over the formation and improving the competitiveness of the food industry of the Republic of Belarus. There are the following competitiveness factors: increasing resource productivity, innovation, government regulation, the development of private entrepreneurship and small business.

Key words: food industry, the competitiveness, the Republic of Belarus.

Важную роль в экономическом развитии страны в условиях глобализации играет увеличение конкурентоспособности экономики за счет укрепления позиций отечественных предприятий как на внутренних, так и на мировых рынках. Пищевая промышленность – одно из важнейших звеньев национальной экономики каждой страны. Глобализация мировой экономики сопровождается ужесточением конкуренции в пищевой промышленности. Производимые пищевые продукты должны быть конкурентоспособны как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Поэтому важно оценить факторы, влияющие на конкурентоспособность организаций, работающих в сфере пищевой промышленности, а также конкурентоспособность отрасли в целом.

Обобщая различные подходы к пониманию конкурентоспособности, можно выделить конкурентоспособность: на уровне предприятия – как его способность устойчиво конкурировать на внутреннем и внешнем рынках; на уровне отрасли – как средний уровень реальной конкурентоспособности составляющих ее предприятий плюс эффективность государственных программ отраслевой политики; на уровне страны – как конкурентоспособность отраслей плюс эффективность макроэкономической политики. Конкурентоспособность основывается на обладании конкурентными преимуществами, которые можно упрощенно классифицировать на ресурсные (обладание относительно дешевыми ресурсами), технологические (обладание передовыми технологиями) и институциональные (наличие эффективных институтов и эффективной государственной политики). Конкурентные преимущества (кроме обладания природными ресурсами и неквалифицированной рабочей силой) поддаются созданию и развитию, из чего вытекает важность соответствующей государственной политики [7, с. 402].

Пищевая промышленность Республики Беларусь представлена более чем 800 предприятиями, производящими продукты питания, напитки и табачные изделия [5]. Пищевая промышленность занимает в структуре промышленного производства Беларуси почти четверть (24% в 2014 г.). На предприятиях пищевого производства занято 150 тыс. работников (15% от всех занятых в промышленности страны). Объем выпуска продукции в 2014 г.

составлял более 15 млрд. долл. США и возрос за последнее десятилетие на 65%. Объем прибыли в 2014 г. составил 1,3 млрд. долл. (24% от прибыли всей промышленности страны), рентабельность продаж составила 8%.

Производственные мощности в пищевой промышленности в 2014 г. использовались в среднем на 70–75 %. За последнее десятилетие уровень загрузки мощностей вырос почти на 20 п.-п. Ежегодный объем инвестиций на предприятиях пищепрома составлял 10–15 % от общего объема инвестиций в промышленности.

В 2014 г. предприятия пищевой промышленности Беларуси произвели: почти 1 млн. тонн мяса и мясных субпродуктов; почти 2 млн. тонн цельномолочной продукции; 100 тыс. тонн сливочного масла; 170 тыс. тонн сыров; 100 тыс. тонн рыбы и продуктов из нее; 275 тыс. тонн растительных масел; более 600 тыс. тонн муки; более 700 тыс. т сахара; 15 тыс. декалитров дистиллированных алкогольных напитков; 3 млн. декалитров вина; свыше 40 тыс. декалитров пива; почти 50 тыс. декалитров безалкогольных напитков.

Объем экспорта продукции пищевой промышленности в последнее десятилетие стабильно рос и в 2014 г. превысил 4 млрд. долл. По данной категории продукции в Беларуси сложилось положительное сальдо торговли в объеме примерно 2 млрд. долл. На экспорт поставлялось примерно четверть производимого мяса и мясопродуктов и половина производимых молочных продуктов.

Беларусь добилась самообеспечения по большинству основных видов продукции, сократив роль импортной продукции на внутреннем рынке. Импортировалась в основном продукция, не производимая в стране в достаточном объеме. По всем видам продукции, на которых отечественный АПК специализировался, импорт был незначителен. Основными препятствиями для импорта продовольствия являлись: относительно низкий уровень цен на продовольствие на внутреннем рынке Беларуси по сравнению с рынками стран — торговых партнеров; тарифная защита внутреннего рынка; нетарифные меры ограничения импорта [1, с. 52]. В перспективе стратегия развития белорусского АПК в целом и пищевой промышленности в частности будет заключаться в самообеспечении продовольствием и наращивании объемов и повышении эффективности экспорта [3, с. 3–5].

Основным рынком сбыта белорусского продовольствия (более 80%) является Россия. При этом введение в РФ санкций на ввоз некоторых видов продовольствия из отдельных стран улучшает перспективы развития производства и экспорта в Беларуси. Вместе с тем, правительство России прилагает усилия к обеспечению собственной продовольственной безопасности и наращиванию внутреннего производства продовольствия, что делает более актуальной для белорусских производителей проблему повышения конкурентоспособности. Развивается нормативно-правовая база взаимодействия субъектов России и Беларуси в сфере торговли агропродовольственной продукцией. Однако еще существуют значительные нетарифные барьеры, препятствующие развитию взаимной торговли.

Наращивание объемов экспорта продовольствия из Беларуси стало возможным прежде всего за счет увеличения объемов его выпуска, для чего, в свою очередь, было необходимо развивать сырьевую базу пищевой промышленности. Развитие сельского хозяйства страны, направленное на увеличение валового выпуска важнейших видов продукции, стало значимой сферой приложения государственных усилий в последнее десятилетие [1, с. 58].

Простое наращивание объемов производства и экспорта продовольствия бесперспективно. Важно усиление конкурентоспособности и наращивание добавленной стоимости [4, с. 15]. Важнейшим направлением усиления конкурентоспособности является инновационная деятельность [6, с. 11].

Удельный вес предприятий, осуществлявших технологические инновации, в пищевой промышленности Беларуси составляет 15–20%. При этом две трети данных инноваций – это приобретение новых машин и оборудования. Доля инновационной продукции составляет примерно 5% [5]. В структуре затрат на производство в пищевой промышленности основную долю (80%) занимали материальные затраты; это показывает основное направление повышение конкурентоспособности продукции – снижение материальных затрат при ее производстве.

Производительность является одним из важнейших факторов конкурентоспособности. В Беларуси экономика является затрато- и импортотемкой, а по показателю материалоемкости страна отстает даже от России. Производительность ресурсов следует рассматривать по видам ресурсов: труд, основной и оборотный капитал, предпринимательская способность. Способы снижения материалоемкости в АПК: внедрение в производство новых технологий; увеличение степени автоматизации и механизации; совершенствование управления затратами (в т.ч. освоение технологии точного земледелия); развитие программ экономии и бережливости (и соответствующее стимулирование работников и управленческого персонала).

Недостаточно высокая производительность основного капитала в экономике Беларуси объясняется: наличием избыточных производственных мощностей; морально устаревшей инфраструктурой производственных мощностей; критическим моральным и физическим износом оборудования и технологий [2]. Способом увеличения производительности основного капитала является внедрение в производство инноваций (как технологических, так и организационных) и соответствующая инвестиционная деятельность.

Проблемой использования трудовых ресурсов в пищевой промышленности Республики Беларусь является низкая производительность труда. Способы увеличения производительности трудовых ресурсов: повышение эффективности системы образования и подготовки кадров; развитие послевузовского образования, системы повышения квалификации и переподготовки кадров; совершенствование системы мотивации и стимулирования работников.

Проблемы использования предпринимательской способности (управленческих ресурсов) в пищевой промышленности: морально устаревшие системы управления предприятиями; доминирование государственной формы собственности и административных методов управления. Способы увеличения эффективности использования управленческих и предпринимательских кадров в АПК: развитие экономических механизмов регулирования АПК; усиление мотивации управленческих кадров; приватизация предприятий; передача предприятий в доверительное управление стратегическим инвесторам; привлечение иностранных менеджеров [2].

Среди организаций пищевой промышленности сугубо государственную форму собственности имели только 2,5%, иностранным собственникам принадлежали 6%, остальные находились в частной (65%) или смешанной (27%) собственности. Однако частные организации являлись мелкими и производили примерно 27% от общего объема выпуска пищевой промышленности, а основную долю (70%) производили организации государственной и смешанной собственности. Малые предприятия занимали 4% от общего числа предприятий пищевой промышленности, но производили 13% продукции отрасли. Приведенные данные показывают еще одно направление повышения конкурентоспособности – развитие частной формы собственности и малого предпринимательства; сочетание государственной и частной собственности; повышение степени свободы производителя в выборе способов ведения хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Воробьев, В.А. Агропродовольственный экспорт и субсидирование сельского хозяйства в Республике Беларусь / В.А. Воробьев, А.М. Филиппов // Взаимодействие

бизнеса, государства, науки: взгляд с трех сторон на экономическое развитие: в 2 т. / под ред. М.М. Ковалева. – Минск: Изд. центр БГУ, 2012. – Т.2. – С. 45–74.

2. Воробьев, В.А. Конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства в условиях глобализации продовольственной системы / В.А. Воробьев, Г.В. Сидунова, А.М. Филипцов // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, 2014. – С. 113–119.

3. Гусаков, В. Беларусь и Россия: проблемы и перспективы развития интеграционных процессов в сфере агропромышленного комплекса / В. Гусаков, А. Шпак, З. Ильина, Н. Киреенко, Л. Байгот, И. Казакевич, П. Расторгуев, И. Почтовая, Л. Лобанова // Аграрная экономика. – 2015. – № 3. – С. 2–18.

4. Гусаков, В.Г. Методологические аспекты формирования стратегии развития пищевой промышленности Беларуси на базе усиления национальной продовольственной конкурентоспособности и становления ЕврАзЭС / В.Г. Гусаков, А.В. Пилипук // Весці Нацыянальнай Акадэміі Навук Беларусі. – 2013. – № 4. – С. 8–16.

5. Промышленность Республики Беларусь: Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 270 с.

6. Субоч, Ф.И. Инновационное развитие предприятий пищевой промышленности как инструмент усиления национальной продовольственной конкурентоспособности / Ф.И. Субоч // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2012. – № 2. – С. 3–12.

7. Филипцов, А.М. Государственное стимулирование конкурентоспособности отраслей национальной экономики / А.М. Филипцов // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, 2012. – С. 397–403.

МЕСТО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Лобов Фёдор Михайлович

доцент, кандидат экономических наук, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону

Предлагается чётко определить место и значение различных видов бизнес-планов в системе управления народного хозяйства страны.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ, МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ, ПРОЕКТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ТЭО ПРОЕКТА, КОМПЛЕКСНЫЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ

It is suggested expressly to define a place and value of different types of business plans in control system national economy.

BUSINESS-PLANNING, PLANNING METHODS, PROJECT PLANNING, COMPLEX PLAN of DEVELOPMENT

Планирование, прежде всего, следует рассматривать как ФУНКЦИЮ УПРАВЛЕНИЯ любыми объектами человеческой деятельности, в частности, объектами народного хозяйства страны.

Сразу отметим, что планирование можно и нужно рассматривать ещё и как совокупность ПРОЦЕССОВ, необходимых для осуществления данной функции.

Понятие «планирование» не такое однозначное, как многие полагают. Одни считают, что планирование – это подсистема маркетинга; другие – научно-исследовательская работа по разработке прогнозов и Планов; третьи – инженерно-технические расчёты. Появляются новые концепции «контроллинга», «точно в срок» и др. Очевидно, что все эти представления происходят из-за того, что функция «планирование» смешивается с процессом самого планирования, или речь тут идёт о развитии систем управления, а не о появлении принципиально чего-то нового, заменяющего функцию планирования.

Функция планирования ничем не может быть заменена или отменена!

Без выполнения данной функции в принципе невозможно вообще ничем управлять, т.к. не известны будут цели, пути движения и средства (ресурсы, в т.ч. по времени), необходимые для достижения запланированной цели, ожидаемая эффективность предпринимаемых действий.

Поэтому планирование является главной, центральной функцией управления.

Впервые в мире планирование не только производственного процесса не отдельном предприятии, но и всего воспроизводственного процесса в целом (в масштабе всего народного хозяйства) было разработано и введено в СССР. Человечество всё более и более целенаправленно пытается УПРАВЛЯТЬ всем окружающим миром, насколько он поддается управлению.

Социальные противоречия буржуазного строя накладывают запрет и на подлинно научное планирование, и на согласование Планов в национальном масштабе.

Приходится напоминать прописные истины, что народное хозяйство – это система. Сделав что-то одно, не затронув другое, невозможно. В народном хозяйстве существует пропорциональность, поэтому обоснован именно комплексный подход, перспективный взгляд на развитие связанных отраслей и производств лет на 10-20 вперед!

Последние достижения в развитии промышленности РФ достигнуты только благодаря госзаказам по предприятиям оборонного комплекса. Т.е. рост достигнут не благодаря рыночной экономики, а вопреки ей, за счёт жёсткого административно-командного планирования.

Многими недостаточно понимается тот момент, что исполнение каждой функции управления (собственно речь идёт об особой функции – функции «исполнение») означает выполнение определённых процессов и операций работниками плановых и др. отделов и служб предприятия.

Так, вполне логично и целесообразно выполнять функцию планирования самого процесса планирования (например, формулировать методы, способы построения этих процессов). Таким же образом можно и необходимо планировать учёт, планировать проведение контрольных операций и т.д.

Если планирование рассматривается как процесс, протекающий во времени и в пространстве, то следует организовать сам этот процесс планирования, как и любые другие процессы, т.е. выполнять функцию организации.

Наука и практика планирования выдвинула и апробировала большое число научных методов.

Среди этих методов:

1. Методы планирования «от достигнутого уровня» («от базы»).
2. Пофакторные методы.
3. Нормативный метод (метод «прямого счёта»).
4. Методы адаптивного планирования.

Кроме перечисленных выше групп методов планирования используются следующие:

балансовый метод;
матричный метод;
функционально-логический;
структурный;
метод аналогий;

методы линейного, нелинейного и динамического программирования, позволяющие принимать оптимальные (т.е. наилучшие из рассматриваемых) решения;
и многие другие.

В качестве «метода» (процедуры) планирования следует рассматривать и осуществление автоматизации плановых расчётов.

В 60-е годы 20-го века был разработан и апробирован программно-целевой метод (подход), показавший большую эффективность. Сущность данного метода состоит в следующем:

ставится конкретная реальная научно-техническая, технологическая или иная цель; создаётся специальная система управления для достижения этой цели со своим коллективом (временным, творческим) под руководством «энтузиаста проекта» и с выделением соответствующих ресурсов.

Эффект от применения данного метода возникает за счёт:
концентрации усилий и ресурсов на одном из приоритетных направлений развития; мобильности системы управления в рамках проекта; гибкости системы управления; более чётких и действенных стимулов для работников временных коллективов; экономии на общих элементах (подсистемах, ресурсах) при работе с «деревом целей».

Однако как раньше, так и теперь возникают серьёзные проблемы при использовании данного метода, которые должны преодолеваются следующим образом:

программа должна нацеливать коллективы не на промежуточные, а на конечные и значимые для предприятия цели;

программа должна встраиваться в общий (комплексный) План развития предприятия (чтобы не возникало противоречий между ними);

количество подобных программ должно быть ограничено, чтобы не потерять управляемость;

программа должна опираться на общую систему управления предприятием (т.е. на все функции управления, и все элементы, процессы и принципы развития).

Идеология данного метода, широко применяемого в СССР, была положена в основу практикуемого на Западе (а теперь и у нас) так называемого «Бизнес-планирования».

Бизнес-планирование изначально применялось именно для осуществления разовых проектов.

Поэтому правомерно называть данный вид (метод) планирования проектным планированием.

Действительно, Бизнес-планы разрабатывают в 3-х основных случаях:

1. При обосновании создании нового предприятия (бизнеса).
2. При обосновании нового инвестиционного проекта.
3. При обосновании мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия (выводу из кризиса).

Все эти случая являются именно проектами.

«Бизнес-планирование» пришло в нашу страну как неотъемлемая часть «малого предпринимательства».

Но, конечно же, решающую роль в экономике страны играют не малые, а крупные и сверхкрупные предприятия, способные к конкурентной борьбе на мировых рынках. Они составляют «становой хребет» экономики. Малый же бизнес эффективен в особых «нишах», и главным образом такой, который работает в тесном взаимодействии с крупными предприятиями.

Следует отметить, что увеличение якобы самостоятельных предпринимателей (в основном, торгашей-спекулянтов) со своим малым бизнесом, тех же фермеров, необходимо для нынешнего режима в качестве социальной базы поддержки своего режима. Именно эта категория населения больше других питает иллюзии относительно возможности быстрого обогащения, превращения «золушек» в «принцесс».

Второе и главное, с нашей точки зрения, направление Бизнес-планирования – это сугубо проектное планирование. Разрабатывая инвестиционный проект (по созданию

или внедрению новой техники, технологии, строительству или расширению производства и т.д.) необходимо не только обосновать технические, конструктивные эксплуатационные решения, но просчитать разнообразные финансово-экономические последствия этих решений.

Всё многообразие изменений, происходящих в экономике, управлении, укладе жизни страны можно представить как совокупность социальных, технических, организационных, экономических проектов.

Основным проектным документом, разрабатываемым в таких случаях, является технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта.

Речь идёт о проектах «реальной экономики». Хотя, как известно, существуют и финансовые проекты, когда используются различные финансовые инструменты – основные и производные (например, «вложения» в доллары, хеджирование и т.п.). В последнем случае ТЭО (а также Бизнес-план) не разрабатывают, а ограничиваются техническим или фундаментальным анализом рынка.

Не разрабатывается документ с названием «Бизнес-план» и при разработке национальных, региональных целевых программ (проектов). Например, космической программы, программы переоснащения армии и т.п. Дело в том, что в подобных программах нет примитивной нацеленности на текущую прибыль того или иного звена экономики. Хотя прибыль и должна подразумеваться в стратегическом будущем.

Разработку ТЭО непосредственно осуществляют разработчики, имеющие соответствующие лицензии на выполнение соответствующих видов проектных работ, с которыми заключаются договора (контракты) подряда на выполнение ТЭО.

В результате ТЭО определяются многочисленные важнейшие технико-экономические, финансовые показатели.

ТЭО – это весьма объёмный документ.

Вместо ТЭО или параллельно с ТЭО разрабатывают Бизнес-планы.

В какой-то степени это дублирующие друг друга документы.

Зачем же такое дублирование нужно?

Разработку Бизнес-планов требуют банки, которые только при их наличии открывают кредиты владельцам проектов. Дело также и в том, что в Бизнес-плане более подробно, чем в ТЭО, анализируется рынок. Более тщательно просчитываются различные рыночные риски. Бизнес-планы имеют рекламные направления, т.к. именно с ними (а не с ТЭО) в настоящее время знакомят потенциальных партнёров по проекту.

Разрабатывают Бизнес-планы обычно специалисты самого предприятия, которое намерено осуществлять проект с привлечением профессиональных консультантов (хорошо знающих рыночную конъюнктуру и умеющих придавать товарный вид данному продукту).

По объёму Бизнес-план уступает ТЭО проекта, т.к. технические аспекты проекта в нём не прорабатываются так подробно как в ТЭО.

Сравнивая структуру ТЭО проекта и Бизнес-плана, видна их основа – всестороннее обоснование эффективности проекта.

Структура этих документов во многом совпадает и с Комплексными планами развития предприятий (Техпромфинпланами), которые разрабатываются на предприятиях регулярно.

Разделы техпромфинплана во многом повторяют Разделы, рекомендуемые для Бизнес-плана или ТЭО проекта, что связано с общими для всех предприятий направлениями деятельности производящего экономического объекта.

В то же время, учитывая принципиальные отличия разовой, случайной разработки проектных Планов (Бизнес-планов) или антикризисных Планов от Планов, разрабатываемых на постоянной регулярной основе (оперативные, текущие, долгосрочные комплексные технико-экономические Планы развития), не логично и называть эти последние Планы некоей разновидностью бизнес-планирования. К сожалению, такие попытки

встречаются в нашей литературе, когда говорят об «Общих Бизнес-планах развития предприятий».

Каждому виду планирования, каждому виду Планов, разрабатываемых в нашем народном хозяйстве, присущи свои специфические процедуры планирования и это следует отражать также в названиях этих Планов.

Проектное планирование в настоящее время обслуживается специфическими программными продуктами, отличными от программных продуктов, используемых для разработки комплексных Планов развития предприятия.

Причем наблюдается правильная тенденция по объединению проектного (бизнес-) планирования с общим комплексным планированием развития предприятия.

Третье направление Бизнес-планирования – разработка специальных Планов по выходу предприятия из кризисного состояния (Планов финансового оздоровления).

Кстати, если бы предприятия, отрасли и страна в целом продолжали бы регулярно планировать, то не пришлось бы заниматься и антикризисным планированием.

Планы финансового оздоровления предприятий имеют ярко выраженную направленность на финансовую сторону. Проводится продажа непрофильных и неприбыльных производств и лишнее имущество. Сокращают (проводят так называемую «оптимизацию») персонал. Ищут новые источники финансирования. Разрабатывают новые графики погашения задолженности («План реструктуризации долгов»).

В критических случаях проводится полноценная процедура банкротства (реорганизация, внешнее управление, конкурсное производство) вплоть до ликвидации деятельности предприятия.

К какому же виду планирования следует относить Бизнес-планирование?

Бизнес-планирование скорее всего относится к группе технико-экономического планирования, но не комплексного, определяющего развитие всех сторон деятельности предприятия, а лишь предназначенного для проработки конкретных разовых проектов.

Бизнес-планирование вряд ли используется при прогнозном планировании, т.к. основная цель Бизнес-планирования – выявить реальные конкретные каналы финансирования проектов и представить свой Бизнес-план реальным кредитным учреждениям.

Бизнес-план может предназначаться при разработке проектов по любому направлению деятельности предприятия.

Бизнес-план разрабатывается на уровне предприятия, т.е. в этом смысле его использование ограничено.

Первоначально для Бизнес-планирования декларировалось рыночное самопланирование. Однако невозможно себе представить как 100%-е централизованное планирование, так и 100%-го самопланирования, когда государство и совместные (общественные) органы устранялись бы вовсе из планового процесса. Главное – это научность разрабатываемых Планов, а не формально выдержанный уровень директивности.

Бизнес-план может быть как укрупненным, не точным, так и окончательным, детальным.

Бизнес-планирование по определению - разовое, нерегулярно повторяющееся планирование по реализации какого-то определённого проекта.

Бизнес-план чётко относится к изолированному виду. Он разрабатывается параллельно с другими видами Планов на предприятии, связан с ними, но всё же жёстко выделен и является самостоятельно оформленным плановым документом.

Бизнес-планы могут разрабатываться по инициативе вышестоящих или нижестоящих организационных структур, либо встречным методом.

Показатели, разрабатываемые в Бизнес-плане безусловно отличаются от показателей, которые разрабатываются на уровне народного хозяйства, региона или отрасли, а также и от показателей Комплексного плана развития предприятия и его оперативных Планов.

Следует добавить, что в управленческой практике желательно использовать уже известные, адаптированные в русском языке и традиционно используемые понятия. Имеется сущностный термин для описанного выше вида планирования – «Проектное планирование».

Мы за русификацию научной сферы деятельности и соответственно всей учебной литературы.

ДИНАМИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Орынбекова Гульнар Ахмедовна,

*К.э.н., доцент, Государственный университет имени Шакарима города Семей,
Республика Казахстан*

Алибаева Мейраш Мухамеджановна,

*К.э.н., доцент, Государственный университет имени Шакарима города Семей,
Республика Казахстан*

Абылкасимова Жибек Ануарбековна

*Доктор философии (PhD), Государственный университет имени Шакарима го-
рода Семей, Республика Казахстан*

В статье дан анализ динамики структуры розничного товарооборота региона, показано влияние развития торговой сферы на экономику региона, выявлена необходимость активизация предпринимательской деятельности в сфере розничной и оптовой торговли.

The article analyzes the dynamics of the structure of retail trade turnover in the region, shows the effect of trade sector on the economy of the region, identified the need for intensification of business activity in the retail and wholesale trade.

Ключевые слова: торговля, анализ, регион, цены, модернизация.

Keywords: trade analysis, region, prices, modernization

Сфера торговли остается одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики и важнейшей сферой жизнеобеспечения населения Восточно-Казахстанского области (ВКО). За период рыночных отношений эта отрасль экономики претерпела крупные изменения. Основной целью сферы торговли является обеспечение территориальной и ценовой доступности широкого ассортимента качественных товаров и услуг для потребителей.

В области функционирует около 80 рынков, с наличием в них около 10896 торговых мест. Кроме того, на территории области расположен ряд крупных торговых комплексов, действует сеть торговых объектов, предприятий общественного питания и сферы услуг. Наблюдается стабильный рост торговых объектов современных форматов и новых форм обслуживания: гипермаркетов, супермаркетов, торговых центров и др. Для сельской местности более характерно развитие сети мелких магазинов.

Количество зарегистрированных юридических лиц в области ежегодно увеличивается. Наибольшее количество зарегистрированных юридических лиц приходится на оптовую и розничную торговлю; ремонт автомобилей и мотоциклов, доля которых на 1 января 2016 года составила 29,5%. На втором месте - строительство (11,0%), на третьем – обрабатывающая промышленность (7,6%). В совокупности доля этих трех видов деятельности составляет 48,1% всех зарегистрированных юридических лиц.

Таблица 1 - Основные показатели развития торговли ВКО

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Общий объем розничного товарооборота, млрд. тенге	227,9	293,3	362,5	417,6	532,1	563,8	594,7
Общий объем розничного товарооборота на душу населения, тенге	160,7	209,8	259,6	260,0	381,7	404,4	426,6

Данные таблицы 1 показывают, что объемы розничного товарооборота имеют устойчивую тенденцию роста. Соответственно, общий объем розничного товарооборота на душу населения за анализируемый период увеличился в 2,6 раза. В 2015 году розничный товарооборот составил 594,7 млрд. тенге, в том числе продажа потребительских товаров предприятиями торговли насчитывала 144,0 млрд.тенге, индивидуальными предпринимателями, имеющими объекты торговли 363,5 млрд. тенге и торгующими на рынках – 87,2 млрд. тенге. В действующих ценах объем товарооборота относительно 2014 года увеличился на 5,5%, в сопоставимых - на уровне прошлого года. Физическими лицами в сопоставимых ценах продано в розницу товаров на 6,5% больше 2014 года, юридическими лицами меньше на 16,0% [1].

Таблица 2- Структура розничного товарооборота по каналам реализации, %

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Удельный вес в объеме розничного товарооборота по каналам реализации:							
рынки и индивидуальные предприниматели	69,6	70,3	69,2	70,1	72,4	71,2	75,8
торговые предприятия	30,4	29,7	30,8	29,9	27,6	28,8	24,2

Данные таблицы 2 и рисунка 1 показывают, что наибольший удельный вес в общем объеме розничного товарооборота приходится на рынки и индивидуальных предпринимателей. Что касается торговых предприятий, то здесь наблюдается снижение по годам, если в 2009 году доля их составляла 30,4%, то к 2015 году снизилась до 24,2%. Данное обстоятельство объясняется тем, что появляются современные форматы и формы торговли в виде ярмарок, выставок продаж и др.

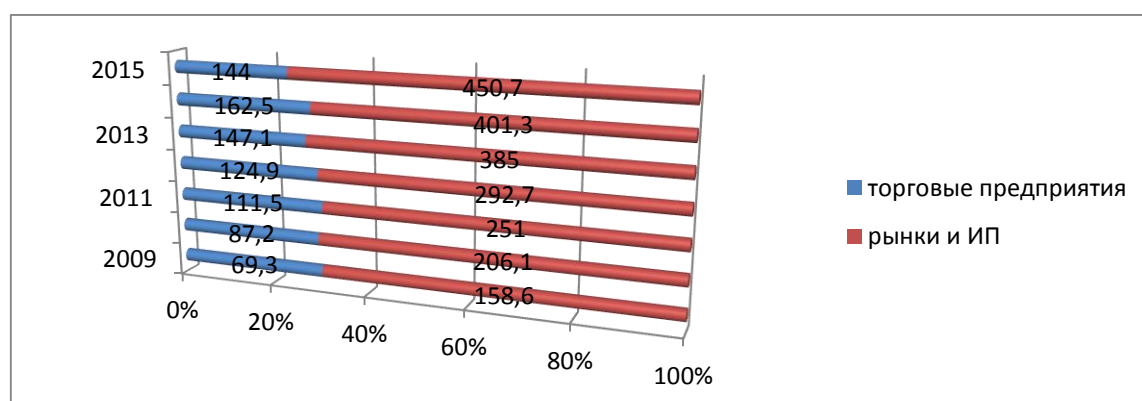


Рис. 1 Структура розничного товарооборота по каналам реализации, %

Инвестиционная активность в ВКО связана с территориальной концентрацией спроса на потребительские товары и услуги и близостью транспортно-складской инфраструктуры и распределяется избирательно. Объем розничного товарооборота за 2014 года составил 563,8 млрд. тенге и увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года в сопоставимых ценах на 8,2% (табл.3). Основная доля продаж

(71,2%) приходится на товарооборот физических лиц, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью. Удельный вес малых предприятий (с численностью до 50 человек) в объеме розничного товарооборота составляет 69,2% средних предприятий (51-250 человек) –10,1%, крупных (свыше 250 человек) –4,0%; оборот рынков насчитывает 16,7%.

Таблица 3 – Объем реализации товаров и услуг по видам деятельности

Показатели	Объем реализации товаров и услуг, тыс. тенге
Розничная торговля, всего	563 752 802
продовольственными товарами	205 988 550
непродовольственными товарами	357 764 252
Розничная торговля зарегистрированных торгующих предприятий и организаций	162 480 786
Розничная торговля физических лиц на рынках и индивидуальными предпринимателями	401 272 016
Услуги по предоставлению продуктов питания и напитков	19 214 553
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств	3 728 838
Оптовая торговля	690 766 916
Оптовая торговля за вознаграждение или на договорной основе	182 841

В состав розничной торговли входит торговля продовольственными товарами на сумму 205 988 550 тыс. тенге и торговля непродовольственными товарами на сумму 357 764 252 тыс. тенге, которые показали рост продовольственных товаров на 26,4% и снижение непродовольственных товаров на 3,1%. Рост объема торговли продовольственными товарами объясняется ростом цен на них. Индекс потребительских цен продовольственных товаров в 2015 году составил 106,1%, что соответствует уровню республиканского показателя. Индекс потребительских цен по области, характеризующий уровень инфляции, за декабрь 2015 года по отношению к предыдущему месяцу составил 101,0%, к декабрю 2014 года – 113,2%.

Таблица 4 – Индекс потребительских цен по области

	Декабрь 2015 г.			2015г. г 2014 г.
	к ноябрю 2015 г.	к декабрю 2014 г.	к декабрю 2010 г.	
Все товары и услуги	101,0	113,2	144,5	106,9
Продовольственные товары	101,0	110,9	142,3	106,2
Непродовольственные товары	101,0	119,2	146,1	107,5
Платные услуги	101,0	109,9	145,1	107,2

В 2015 году в регионе наблюдался рост цен на продукты питания, которые стали дороже по сравнению с предыдущим годом на 4,1% (по республике - на 4,5%).

Изменение объемов оптового товарооборота также показывает устойчивую положительную динамику (табл.5).

Таблица 5- Объем оптового товарооборота (млн.тенге)

Показатели	Оптовый товарооборот									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВКО, всего	134 942,0	184 054,8	269 980,9	389 825,2	359041,2	495423,9	600165,2	502578,8	548556,9	690766,9
г. Усть-Каменогорск	92 649,2	135 978,2	202 915,5	296 112,8	249388,7	354290,9	429586,9	381785,4	426687,9	496292,0
г. Семей	35 148,0	38 292,6	57 592,8	78 235,4	86766,6	114710,6	143619,9	103409,4	104765,0	163046,8

В целях недопущения роста цен и дефицита товаров в межсезонный период на социально значимые продовольственные товары в области функционирует региональный стабилизационный фонд продовольственных товаров. В перечень товаров вошли девять социально значимых продовольственных товаров: масло растительное, гречневая крупа, картофель, лук, капуста, свекла, морковь, сахар, рис. С начала 2015 года в городах и районах области проведено 524 ярмарок, на которых сельскохозяйственная продукция реализована на сумму 1139,3 млн.тенге. В городах и районах области функционируют 54 социальных магазинов «Ардагер» и 919 социальных уголков, где основные социально-значимые продовольственные товары реализуются с применением минимальных торговых надбавок. Акимами городов и районов области заключены меморандумы о применении торговых надбавок не более 10%: с крупными товаропроизводителями -105, с торговыми объектами 4839 .

В условиях развития интеграции торговле принадлежит важная роль связующего звена между производством и потреблением. Формирование рынка потребителя, усиление конкуренции, трудности в сбыте продукции вынуждают торговые предприятия больше внимания уделять изучению конъюнктуры рынка.

Огромное значение торговая отрасль имеет в наполнении республиканского и местного бюджетов, как источник поступления денежных средств торговля способствует росту финансовой стабильности регионов и создает условия для развития социальной сферы: здравоохранения, образования, культуры и спорта. Так, в России, торговля обеспечивает десятую часть всех налоговых поступлений в бюджет РФ [2].

Таким образом, необходимо стимулирование развития внутреннего производства и активизация предпринимательской деятельности в сфере розничной и оптовой торговли. Для дальнейшей интеграции в мировое торговое пространство необходима модернизация торговой отрасли региона, которая должна привести ее в соответствие с международными требованиями торговли.

Список литературы:

1. Департамент статистики ВКО. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.shygys.stat.kz>
2. Шкляревская О.В. Модернизация региональной розничной торговли России [Электронный ресурс]/ О.В. Шкляревская. – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep13-12/1082-a>

АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ КАЛМАНОВСКИХ АЛГОРИТМОВ

Пучков Андрей Юрьевич,

доцент, кандидат технических наук, филиал ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, РФ,

Максимкин Максим Викторович,

доцент, кандидат экономических наук, филиал ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, РФ,

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 16-07-00491 А

Аннотация: Рассмотрена возможность адаптации калмановских алгоритмов, успешно применяемых в системах управления техническими объектами, для обработки процессов, характеризующих социально-экономические системы.

Summary: Possibility of adaptation the kalmanovskikh of the algorithms which are successfully applied in control systems of technical objects for processing of the processes characterizing social and economic systems is considered.

Ключевые слова: Оценивание состояния процессов, фильтр Калмана, интеллектуальные методы, социально-экономические объекты и процессы.

Keywords: Estimation of a condition of processes, Kallman's filter, intellectual methods, social and economic objects and processes.

Анализ динамики социально-экономических систем всегда представляют собой не простую задачу, особенно в условиях нестабильных цен на энергоресурсы, сложной и постоянно изменяющейся международной обстановки. Иногда складывается ощущение, что прогнозирование экономических процессов, например, цен на нефть или курс рубля на основе случайного выбора тренда дает более приемлемый результат, чем выбор, на основе осмысления и попытке понять происходящее. Однако все эти процессы отражают объективно существующие закономерности, которые не всегда осознаваемы человеком. Поэтому, становится актуальной задача разработки новых подходов, которые позволяли бы с одной стороны убирать случайные составляющие из поступающей информации, а также извлекать из нее новые данные и закономерности, позволяющие в дальнейшем проводить более объективный анализ социально-экономических систем.

В данной работе предлагается применения методов технической кибернетики, а именно, такого ее раздела, как теория оценивания параметров процессов и систем для выполнения оценки состояния социально-экономических объектов с целью прогнозирования этого состояния на заданный промежуток времени. Рассматривая эти объекты с точки зрения методов одного из подразделов кибернетики, а именно, теории автоматического управления, становится возможным абстрагироваться от предметной природы объекта, не поддаваться устоявшимся взглядам на его природу.

Сложность поставленной задачи определяется ключевой особенностью социально-экономических систем - большое количество взаимосвязанных факторов, которые можно разделить на экономические, социальные, экологические. Обозначенные факторы могут быть сгруппированы в вектор состояния системы с целью дальнейшего применения технических методов анализа. Эти методы имеет заслуженную популярность при исследовании социально-экономических объектов и процессов, что объясняется, в том числе, алгоритмической строгостью их использования. Среди таких методов можно назвать статистические и оптимизационные алгоритмы, методы аппроксимации, сглаживания, экстраполяции данных и другие. Главным недостатком таких классических мето-

дов является отсутствие возможности учитывать экспертные знания об изучаемом процессе, информацию, которая представлена в лингвистической форме или является нечеткой, «размытой», реализовывать процедуры извлечения знаний.

Для нейтрализации этих недостатков уже используются разнообразные ухищрения и методики, попытка систематизации которых представлена в [6, с. 31]. Проводя более детальный обзор этих подходов, отметим наиболее, с нашей точки зрения, разноплановые направления. Например, в [1, 7 с.] предлагается модификация метода группового учета аргументов на базе нечетко-логического подхода, который, согласно авторам, весьма эффективен для построения моделей социально-экономических объектов. Однако влияние случайных факторов вносит в применение этого подхода весьма жесткие ограничения. В другой работе применение комплексного анализа позволяет в какой-то степени добиться повышения качества принимаемых решений, но требует большой подготовительной работы и наличия полной априорной информации об объекте исследования, кроме того, значительно увеличивается размерность пространства признаков, обеспечивающих приемлемое качество результата [3, с. 120]. В этой связи интересна статья [2, с. 86], в которой уменьшение необходимой подготовительной работы для анализа предлагается достигнуть с помощью применения мультиагентных систем, построенных по принципу структуризации социальных групп, где каждый выполняет свою простую часть общей сложной работы.

Представленное разнообразие подходов свидетельствует об актуальности рассматриваемой задачи технического анализа социально-экономических объектов, а также об отсутствии общепризнанного лидера среди них. В предлагаемой вниманию работе анализируются перспективы применения еще одного направления разработки методов анализа, а именно симбиоз сугубо технического подхода на основе калмановского оценивания состоянии процесса и интеллектуальных методов и процедур, что, по мнению авторов, позволит сделать технический анализ применимым к более разнообразным классам социально-экономических объектов и систем.

Широкую популярность алгоритм фильтра Калмана приобрел в различных инженерных приложениях и, в первую очередь, в аэронавигации, системах управления космическими аппаратами. Это объясняется с одной стороны удобством его реализации на цифровых вычислительных машинах, а с другой эффективностью уменьшения шумовых составляющих в сигналах измерительной аппаратуры. В своих основополагающих работах (60-е годы двадцатого века) по линейной фильтрации Рудольф Калман вводил достаточно жесткие ограничения по характеристикам сигналов, которые подвергались обработке, в частности, требовалось, чтобы входное возмущение и помеха измерений имели характер белого шума. Однако за прошедший промежуток времени появилось много работ, обеспечивающих возможность применения калмановского подхода при модификаций исходной постановки задачи фильтрации: оценивание при наличии корреляции между входным возмущением и шумом измерений; оценивание при коррелированном окрашенном входном возмущении; оценивание при коррелированном шуме измерений; анализ влияния ошибок в задании начального состояния, ковариационных матриц и параметров объекта на сходимость (расходимость) оценок; параллельное оценивание неизвестных ковариационных матриц и другие (здесь отметим, что фильтрация является частным случаем более общей задачи оценивания процессов).

Подходы на основе использования интеллектуальных методов в фильтре Калмана уже применялись ранее, например в [4, с. 372, 5, с. 149] предложено использовать нечеткий фильтр для решения обратных задач. Однако предложенная там структура алгоритма статична по своей структуре и не позволяет в автоматизированном режиме осуществлять адаптацию калмановского оценщика.

Обоснованием выбора фильтра Калмана для применения в анализе социально-экономических объектов служат особенности самой природы этих объектов и информации, которая имеется в распоряжении аналитиков. К таким особенностям можно отнести:

- отсутствие ясной аналитической модели исследуемого социально-экономического процесса или объекта (системы), что делает невозможным анализ взаимосвязи управлений и реакций на эти управления на основании вычислительных методов, использующих знание внутренней структуры системы;

- возможность получать только редуцированный вектор данных о информационных потоках, присутствующих в социально-экономической системе и на основе этого ограниченного набора сведений делать какие-либо суждения о его параметрах;

- получаемая о социально-экономическом процессе информация может быть искажена и содержать неверные сведения, что в конечном итоге, приводит к неточности выводов и результатов анализа информации.

Строгое применение фильтра Калмана накладывает жесткие требования как на состав исходной информации об изучаемом процессе, так и на структуру описания его характеристик. Поэтому напрямую применять для социально-экономических исследований фильтр не получается, но, в тоже время, основываясь на общей структуре калмановского оценивателя, имеется возможность создать алгоритмическую структуру, позволяющую адаптировать рассматриваемый подход.

Перед применением алгоритма необходимо построить модель процесса, называемую формирующим фильтром. Построение такой модели не тривиально по своей сути, но существуют методы, позволяющие ее сделать, поэтому в данной работе не будем останавливаться на этом. Входной возмущающий процесс поступает на формирующий фильтр, с выхода которого снимается модель исследуемого процесса, имеющая те же статистические характеристики, что и исходная информация. Отметим, что модель получения информации может отражать тот факт, что доступен не весь вектор данных, а лишь его часть. Кроме того, эта информация искажена, что моделируется аддитивно накладываемым процессом искажения информации (шум измерений). Применение калмановского подхода позволяет восстановить весь вектор состояния (исходную информацию) объекта при известных статистических параметрах процессов. Однако для социально-экономических объектов это сделать бывает сложно или невозможно из-за отсутствия адекватного аналитического описания этих процессов. Поэтому предложено использовать углубленный анализ данных на основе интеллектуальных методов, в результате которого станет возможной настройка параметров калмановского алгоритма, позволяющая оптимизировать выбранный исследователем критерий качества восстановления информации при сохранении общей структуры обработки данных.

Среди интеллектуальных методов наиболее подходящим, на наш взгляд, вариантом является объединение в едином комплексе искусственных нейронных сетей и нечетко-логических вычислений. Алгоритм их совместного применения заключается в реализации процедуры нечеткой кластеризации получаемых о социально-экономическом объекте данных с дальнейшим обучением нейронной сети по полученным результатам. Такая последовательность применения позволяет автоматизировать процедуру извлечения знаний и скрытых закономерностей в данных.

Предложенный подход к обработке информации с использованием аналога калмановского оценивания и интеллектуальной обработки информации, по мнению авторов, открывает большие горизонты направлений исследований, имеет широкие перспективы использования и позволит обеспечить более объективный анализ социально-экономических объектов.

Список литературы

1. Бояринов Ю.Г., Стоянова О.В., Дли М.И. Применение нейро-нечеткого метода группового учета аргументов для построения моделей социально-экономических систем. Программные продукты и системы. 2006. № 3. С. 7.

2. Дли М.И., Гимаров В.В., Иванова И.В. Иерархические мультиагентные модели для управления телекоммуникационным предприятием. Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 4. С. 86-89.

3. Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Дли М.И. Методика построения комплексной математической модели управления рисками предприятия металлургической промышленности. Прикладная информатика. 2011. № 3 (33). С. 100-120.
4. Пучков А.Ю., Павлов Д.А. Метод решения обратных задач для экономических объектов. Научное обозрение (научный журнал). №9, 2013. С. 372 – 375.
5. Пучков А.Ю., Павлов Д.А. Варианты построения алгоритма поиска решения обратных задач с применением нейронных сетей. Программные продукты и системы. №2 (98), 2012 С. 149 – 153.
6. Sarkisov P.D., Stoyanova O.V., Dli M.I. Principles of project management in the field of nanoindustry. Theoretical Foundations of Chemical Engineering. 2013. Т. 47. № 1. С. 31-35.