

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КЕРЧЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОРСКОЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра экономики предприятия

**ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ**

Материалы III Всероссийской научно-практической конференции

г. Керчь, 7 ноября 2017 г.



Керчь, 2017

УДК 332.1(063)

ББК 65.04

Сборник включает материалы (тезисы и статьи) участников III Всероссийской научно-практической конференции «Отраслевые особенности развития экономики регионов». Цель конференции – обсуждение и поиск решений актуальных проблем развития региональной экономики. Секции конференции – экономика предприятия, инвестиционная деятельность, маркетинг и менеджмент, государственное регулирование экономики.

Материалы (тезисы и статьи) представлены в авторской редакции.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Масюткин Е.П., канд. техн. наук, профессор, ректор ФГБОУ ВО «КГМТУ» (председатель)
Просвирнин В.И., д-р техн. наук, профессор; Губанов Е.П., д-р биол. наук, профессор; Доровской В.А., д-р техн. наук, профессор; Фалько А.Л., д-р техн. наук, профессор; Попова Т.Н., д-р пед. наук, профессор; Гадеев А.В., д-р. филос. наук, профессор; Назимко Е.И., д-р техн. наук, профессор; Золотницкий А.П., д-р биол. наук, профессор; Демчук О.В., д-р экон. наук, доцент; Логунова Н.А., д-р экон. наук, доцент; Яковенко М.Л., д-р филос. наук, профессор; Голиков С.П., канд. техн. наук, доцент; Ивановский Н.В., канд. техн. наук, доцент; Битютская О.Е., канд. техн. наук, доцент; Кулиш А.В., канд. биол. наук; Панов Б.Н., канд. геогр. наук, ст. научный сотрудник, доцент; Серёгин С.С., канд. экон. наук, доцент; Скоробогатова В.В., канд. экон. наук, доцент; Черный С.Г., канд. техн. наук, доцент; Кручина О.Н., канд. пед. наук, доцент; Конюков В.Л., канд. техн. наук, доцент; Ильин Б.В., канд. техн. наук, доцент; Ершов М.Н., канд. техн. наук, доцент; Яшонков А.А., канд. техн. наук.

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

Демчук О.В., д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Черненко Ю.В., исполнительный директор ГУП РК «Крымские морские порты», старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Давыдова Ю.Ю., начальник отдела тарификации и ценообразования ГУП РК «Крымские морские порты», старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Алексахина Л.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Меркушева М.В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Москвин А.М., канд. техн. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Сушко Н.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Ушаков В.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Яркина Н.Н., д-р экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ».

**Рекомендовано к публикации Учёным советом ФГБОУ ВО «КГМТУ»
(протокол № 12 от 30.11.2017 г.)**

Отраслевые особенности развития экономики регионов [Электронный ресурс]: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции (Керчь, 07 ноября 2017 г.) / под общ. ред. Масюткина Е.П. – Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2017. – 239 с. – Режим доступа: <http://www.kgmtu.ru/documents/nauka/3OtraslEconReg2017.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

ISBN 978-5-6040333-0-2

© ФГБОУ ВО «Керченский государственный
морской технологический университет», 2017
© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Экономика предприятия	С.
АЛЕКПЕРОВА Н.В., ЧЕРНЕНКО Ю.В.	
Теоретические основы формирования кадровой политики предприятия.....	5
АСТМАН П.Ш., ЧЕРНЕНКО Ю.В.	
Задачи формирования стратегии финансово-экономической безопасности предприятия.....	9
БОРОНЕНКО М.В., МОРОЗОВА А.М.	
Теоретические основы формирования системы управления рисками на предприятиях.....	12
ГАВРИЛОВ А.Г.	
Обеспечение кадровой безопасности предприятий в современных условиях хозяйствования...	16
ГАВРИЛОВ А.Г., МОРОЗОВА А.М.	
Теоретический аспект управления трудовыми ресурсами на предприятиях.....	21
ГОРДУЛАДЗЕ Д.В., ПЕТРЕНКО Н.В.	
Проблемы управления экономической безопасностью предприятия в современных условиях..	24
ДЕМЧУК А.О.	
Актуальные проблемы повышения производительности труда в современных условиях.....	28
ДЖАНБЕК Л.А., ГОЛОВАЧ А.И.	
Вопросы альтернативного использования ресурсов.....	30
ДУБИНИН Н.И., ДЕМЧУК О.В.	
Актуальные проблемы производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	38
КРИВОНОСОВА А.В., МОСКВИН А.М.	
Планирование бизнеса в условиях нестабильной внешней среды.....	41
КРИШТАЛЬ О.Я., ДЕМЧУК О.В.	
Проблемы политики управления оборотным капиталом предприятия.....	49
КЫЛЧИК П.С., МОРОЗОВА А.М.	
Генезис понятия «оборотный капитал предприятия».....	52
МАЗЕПА Н.В.	
Целесообразность управления предпринимательскими рисками на предприятиях.....	57
МАЗЕПА Н.В., МОРОЗОВА А.М.	
Предпринимательские риски на предприятии: теоретический аспект.....	59
МАКЕВИНА А.В., ЧЕРНЕНКО Ю.В.	
Теоретические основы повышения производительности труда на предприятии.....	63
МЕРКУШЕВА М. В., ТОВСТОНОЖЕНКО Н. А.	
Исследование подходов к понятию экономической безопасности предприятия.....	66
МИХЛИК А.С., ЧЕРНЕНКО Ю.В.	
Теоретические основы формирования инновационной стратегии деятельности предприятия...	71
ПИЛЯВОЗ А.С., ГОЛОВАЧ А.И.	
О поиске резервов сокращения затрат на производство и продукции и увеличения прибыли....	74
ПОЗДНЯКОВА М.А., ГОЛОВАЧ А.И.	
О проблемах выбора вариантов оптимизации величины рабочей силы на предприятии ООО «Керчьхолод».....	79
САБЛИНА О.С., ГОЛОВАЧ А.И.	
Выбор вариантов машин и оборудования на предприятии.....	87
СЕРВУЛИ В.А., ГОЛОВАЧ А.И.	
Проблемы выбора варианта оптимизации производства на промышленном предприятии.....	94
ТОВСТОНОЖЕНКО Н.А.	
Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия.....	101
УМАНЕЦ В.А.	
Основные тенденции развития рыбного хозяйства Республики Крым.....	106
ФОМИНА А.В., ГОЛОВАЧ А.И.	
О проблемах выбора вариантов закупки комплектующих изделий и полуфабрикатов на промышленных предприятиях.....	111

Секция 2. Инвестиционная деятельность

АЛЕКСЕЕВА В.С., ГОЛОВАЧ А.И.

О проблеме выбора варианта инвестирования в воспроизводство основных фондов на промышленном предприятии..... 119

АЛЕСИНА Н.В.

Финансовое обеспечение развития рыбохозяйственного комплекса г. Севастополя..... 127

КУЛУМБЕГОВА Ф.Г., ХАЧАТУРОВА Э.Э.

Основные проблемы инвестиций в реальном секторе экономики Российской Федерации..... 131

МАКОЕВА ДЗ.Э., ХАЧАТУРОВА Э.Э.

Роль инвестиций в реальном секторе экономики..... 135

ПАВЛИВ А.И.

Сущность процессов региональной инвестиционной классификации..... 139

ПЕТРЕНКО Н.Н., ГОЛОВАЧ А.И.

Выбор эффективных вариантов инвестиций..... 144

СИРЕНКО А.И., ГОЛОВАЧ А.И.

Об особенностях выбора наиболее выгодного инвестиционного проекта..... 153

ТОРЧИНОВА Д.А., ХАЧАТУРОВА Э.Э.

Особенности инвестиционной привлекательности региона..... 160

ФРИЗОРГЕР А.М., ГОЛОВАЧ А.И.

О проблемах выбора эффективного инвестиционного проекта..... 167

ХРОНИ Д.А., ГОЛОВАЧ А.И.

О проблеме выбора варианта приобретения основных фондов на промышленном предприятии..... 175

ЯРКИНА Н.Н.

Инвестиционная активность субъектов регионального развития..... 180

Секция 3. Маркетинг и менеджмент

ДАВИДЕНКО А.В., ГОЛОВАЧ С.А., ГОЛОВАЧ А.И.

Об особенностях выбора наиболее эффективной ассортиментной политики предприятия..... 187

ЗИННУРОВ У.Г., ГУМЕРОВА З.Ж., ИСМАГИЛОВА В.С.

Маркетинговый анализ рынка вертолетной техники..... 192

КУЗЁМКИН А.В.

Социально-экономические аспекты развития киберспорта как отрасли развлекательного контента..... 199

МУРАТОВА Э.Д., ГОЛОВАЧ А.И.

О выборе наиболее оптимальной очередности..... 204

РАВИЛОВ А.Р., НИГМАТУЛЛИН Р.Г., НИГМАТУЛЛИН В.Р.

Об использовании приёмов прикладной математики при принятии управленческих решений..... 212

УШАКОВ В.Н., ГОЛОВАЧ А.И.

Проблемные аспекты определения эффекта финансового рычага..... 219

ЩЕРБУЛА А.М., МОСКВИН А.М.

Актуальные проблемы формирования экономической стратегии предприятия в современных условиях..... 225

Секция 4. Государственное регулирование экономики

ГРИНЬКО Е.Л., ГОРДИЕНКО Я. С.

Правовые аспекты регулирования банковского ипотечного кредитования в России..... 229

КИРПИЧЕВ В.В.

Влияние современных процессов естественного и миграционного движения населения на динамику трудового потенциала..... 235

Секция 1. Экономика предприятия

УДК 331.101

Алекперова Н.В.¹, Черненко Ю.В.²

1 – магистрант 1-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Роль кадровой политики особенно возрастает в условиях кризисной экономики. Перед руководством любого предприятия в условиях кризиса возникает задача сохранения наиболее квалифицированной части руководящего состава и персонала. В организациях должны разрабатываться мероприятия, направленные на создание механизмов сохранения кадрового потенциала, а также способствующих стимулированию деятельности персонала по выводу организации из кризисного состояния.

Ключевые слова: предприятие, экономика, кадровая политика, персонал, квалификация, руководство.

Кадровая политика предприятия представляет собой целенаправленную деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовала бы совмещению целей и приоритетов предприятия и его работников. Главным объектом кадровой политики предприятия является персонал. Персоналом предприятия называется штатный состав его работников. К персоналу иногда относят и привлеченных из внешней среды специалистов. Кадры – это главный и решающий ресурс любой организации, основной фактор производства, первая производительная сила общества. Они создают, приводят в движение и совершенствуют средства производства (средства труда и предметы труда). От квалификации персонала, их профессиональной подготовки, деловых качеств в значительной мере зависит эффективность деятельности любой организации. Основные задачи кадровой политики могут быть решены разнообразными способами. Выбор альтернативных вариантов достаточно широк и включает [2]:

1) увольнение наименее квалифицированных работников и сохранение наиболее квалифицированных. Сохранение работников в условиях кризисной экономики может осуществляться путем перевода работников на режим неполной занятости, направления персонала на повышение квалификации или переподготовку;

2) поиск работников, имеющих опыт работы в кризисной экономике, в том числе антикризисных менеджеров;

3) оптимизацию использования имеющейся численности персонала.

При выборе направлений осуществления кадровой политики должны максимально учитываться все факторы внешней и внутренней среде организации, в том числе [3]:

– требования, обусловленные специализацией деятельности предприятия, миссией и стратегией его развития;

– финансовые возможности организации;

– определяемый допустимый уровень издержек на управление персоналом;

– количественные и качественные характеристики имеющегося персонала и направленность их изменения в перспективе;

– ситуация на рынке труда (количественные и качественные характеристики предложения труда по профессиям предприятия, условия предложения);

– спрос на рабочую силу со стороны конкурентов, складывающийся уровень заработной платы в других организациях;

– особенности деятельности и степень влияния профсоюзов, механизмы отстаивания интересов работников и их действенность;

– требования трудового законодательства, сложившуюся культуру работы с наемным персоналом.

Общие требования к кадровой политике в условиях кризисной экономики сводятся к следующему [1]:

1. Кадровая политика должна быть тесно увязана с миссией и стратегией развития предприятия. Кадры должны способствовать реализации выбранной стратегии.

2. Кадровая политика должна быть гибкой и способной адаптироваться к изменению условий окружающей среды. В условиях отсутствия кризисных явлений кадровая политика должна быть достаточно стабильной, поскольку

именно со стабильностью связаны определенные ожидания персонала. В то же время в условиях кризиса кадровая политика должна характеризоваться оптимальной динамикой, т.е. корректироваться в соответствии с изменением внешней средой, производственной и экономической ситуацией. Стабильными должны быть те ее стороны, которые ориентированы на учет интересов наиболее квалифицированного персонала и имеют отношение к организационной культуре предприятия.

3. Кадровая политика должна быть экономически обоснованной. Поскольку формирование квалифицированной рабочей силы связано с определенными издержками для предприятия, она должна исходить из реальных финансовых возможностей предприятия.

4. Кадровая политика в условиях кризиса должна обеспечить индивидуальный подход к персоналу с целью сохранения наиболее высококвалифицированной его части.

5. Кадровая политика в условиях кризисной экономики должна быть направлена на формирование состава персонала организации, способного найти (разработать) наиболее эффективные пути преодоления отрицательных явлений и вывода организации на эффективный путь развития.

В реализации кадровой политики возможны альтернативы. Кадровая политика может быть решительной, кардинальной, основанной на формальном подходе, даже не очень гуманной по отношению к работникам, приоритете производственных интересов. Но она также может учитывать социальные, моральные и иные потребности работников. Такая политика основана на учете того, как ее реализация скажется на трудовом коллективе, к каким социальным издержкам для него это может привести. Следует отметить, что второй вариант кадровой политики в условиях кризиса является достаточно трудно реализуемым и требует наличия определенных резервов в организации или внешних заимствований ресурсов. Содержание кадровой политики не ограничивается наймом на работу, а касается принципиальных позиций организации в отношении подготовки, переподготовки, развития персонала, обеспечения

эффективного взаимодействия персонала, менеджеров и собственников организации. В то время как стратегическая кадровая политика связана с выбором целевых задач, рассчитанных на длительную перспективу, текущая кадровая работа ориентирована на оперативное решение вопросов кадрового обеспечения. Между ними должна быть, естественно, взаимосвязь, которая бывает обычно между стратегией и тактикой, т.е. тактические решения и действия должны вписываться в стратегическую канву.

Кадровая политика носит и общий характер, когда касается кадров предприятия в целом, и частный, избирательный (в пределах отдельных функциональных или профессиональных групп работников, структурных подразделений, категорий персонала). Такой тип кадровой политики ориентируется на решение специфических задач.

Кадровая политика должна быть направлена на рост возможностей предприятия. Она должна быть адаптивной и своевременно реагировать на изменяющиеся требования технологии и рынка в ближайшем будущем. К основным требованиям, предъявляемым к кадровой политике, следует отнести: обязательную связь со стратегией фирмы, ориентацию на долговременные цели, бережное отношение к наиболее квалифицированным кадрам, постоянное их моральное и материальное стимулирование, обновление круга взаимосвязанных функций и процедур при работе с кадрами [5].

Кадровая политика в организации призвана создавать благоприятные условия труда для персонала, обеспечивать возможность продвижения работников вверх по иерархической лестнице, а также способствовать созданию у персонала необходимой степени уверенности в завтрашнем дне. Поэтому, основной задачей кадровой политики организации, как в нормальных, так и в кризисных условиях, является обеспечение в повседневной кадровой работе учета интересов всех категорий работников и социальных групп трудового коллектива.

Целостная кадровая стратегия предприятия – это политика, объединяющая различные формы кадровой работы, методы ее проведения в организации и

планы по использованию рабочей силы. Кадровая политика должна увеличивать возможности предприятия, адекватно реагировать на изменяющиеся требования технологии и рынка в обозримом периоде.

Список использованной литературы:

1. Блинов А.О. Искусство управления персоналом: учебное пособие А.О. Блинов, О.В. Василевская. – М.: Гелан, 2015. – 411 с.
2. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала / В.Р. Веснин. – М.: Юрист, 2014. – 495 с.
3. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебник / О.С. Виханский, А.К. Наумова. – М.: МГУ, 2013. – 416 с.
4. Одегов Ю.Г. Управление персоналом. Оценка эффективности / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М.: Экзамен, 2015. – 287 с.
5. Цыпкин Ю.А. Управление персоналом: учебное пособие / Ю.А. Цыпкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 446 с.

УДК 338.33

Астман П.Ш.¹, Черненко Ю.В.²

1 – магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Финансовая и экономическая безопасность представляет собой сложную, многоуровневую функциональную систему, в которой непрерывно происходят взаимодействие и противоборство жизненно важных интересов личности, социальных групп, общества, государства, противостоящего как внутренним, так и внешним угрозам этим интересам.

Ключевые слова: финансовая стратегия, экономическая безопасность, финансовое положение, прибыль, показатели-индикаторы, рейтинг предприятия.

Важной составной частью стратегического управления системой обеспечения экономической безопасности организации является стратегическое планирование. Оно должно быть направлено на определение целей и выработку планов долгосрочной и текущей деятельности по противодействию реальным и потенциальным вызовам, опасностям, угрозам и рискам.

В соответствии с содержанием финансовой безопасности предприятия можно утверждать, что ее обеспечение в современных условиях направлено на достижение таких приоритетных целей, как: сохранение и оздоровление финансовой, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной и банковской систем;

на их основе – всей экономики, сохранение независимости и недопущение захвата экономической сферы иностранным капиталом.

Основными составляющими экономической безопасности предприятия являются: ресурсная, технико-технологическая, финансовая, социальная безопасность. Каждая из составляющих оценивается с помощью ряда качественных или количественных показателей-индикаторов. Экономическая безопасность, хотя и может считаться интуитивно понимаемой категорией, количественное выражение для неё пока что не найдено [1].

Оценка уровня экономической безопасности является отправным пунктом стратегического планирования, показателем инвестиционной привлекательности и надёжности предприятия, характеристикой его жизнеспособности. При оценке экономической безопасности ряд положений оценки пересекается с отдельными видами деятельности предприятия. Это касается, прежде всего, формулирования стратегических интересов предприятия и их количественной интерпретации. Эти положения оценки экономической безопасности затрагивают область стратегического управления предприятием, и если на предприятии разработаны и приняты к реализации соответствующие функциональные стратегии (инновационная, ресурсная, инвестиционная, маркетинговая), то их цели должны корреспондироваться с формулировкой стратегических интересов предприятия в рассматриваемой функциональной области деятельности, а показатели, характеризующие цели стратегии, должны соответствовать количественной оценке стратегических интересов предприятия.

На предприятиях оценкой уровня экономической безопасности может служить рейтинг предприятия, рассчитанный по совокупности единичных критериев. Он определяется либо как статический показатель – «мгновенная фотография» положения дел на предприятии, либо как динамический – с учётом прогнозируемого изменения единичных критериев в будущем. Рейтинг предприятия характеризует его конкурентоспособность по отношению к другим предприятиям отрасли, а сила конкурентной позиции как раз и является наилучшим показателем безопасности в условиях рынка.

Стратегия безопасности должна разрабатываться с учетом особенностей рыночной деятельности, реальных и потенциальных угроз и перспектив развития организации.

Стратегия экономической безопасности организации это общие, долговременные, наиболее принципиальные и важные установки, планы, намерения руководства предприятия, направленные на создании системы безопасности, механизмов управления и взаимодействия в целях противодействия реальным и потенциальным внутренним и внешним угрозам и рискам успешному осуществлению миссии организации, достижению поставленных целей и обеспечению стабильного развития.

Стратегия финансовой безопасности включает [3]:

1. Систему превентивных мер, реализуемую через регулярную, непрерывную, работу всех подразделений субъекта предпринимательской деятельности по проверке контрагентов, анализу предполагаемых сделок, экспертизе документов, выполнению правил работы с конфиденциальной информацией. Служба безопасности в этом случае выполняет роль контролера.

2. Стратегия реактивных мер, применяемая в случае возникновения или реального осуществления каких-либо угроз финансовой безопасности предпринимательства. Эта стратегия, основанная на применении ситуационного подхода и учете всех внешних и внутренних факторов, реализуется службой финансовой безопасности через систему мер, специфических для данной ситуации.

Наиболее важный аспект в решении задачи обеспечения финансовой безопасности компании – построение оптимальной структуры ее капитала на базе общепринятых коэффициентов, что позволяет оптимизировать управление задолженностью компании и методы привлечения дополнительных денежных ресурсов на финансовом рынке.

Таким образом, политика безопасности представляет собой систему взглядов, мер, решений, действий в области безопасности, которые создают благоприятные условия для достижения целей бизнеса, т.е. политика

безопасности позволяет предприятию выполнять производственную программу, выпускать конкурентоспособную продукцию (товары, услуги, работы), повышать эффективность производства, преумножать собственность, получать прибыль.

Под стратегией безопасности понимается совокупность наиболее значимых решений, направленных на обеспечение программного уровня безопасности функционирования предприятия. Стратегия экономической безопасности предприятия выражается через концепцию комплексной системы обеспечения экономической безопасности организации.

Список использованной литературы:

1. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. – 2013. – № 3. – С. 12-19.
2. Лошаков А.П. Предпосылки формирования и сущность экономической безопасности предприятия / А.П. Лошаков // Вопросы экономических наук. – 2004. – № 5. – С. 87-89.
3. Светлаков А.Г. Экономическая безопасность: учебное пособие / А.Г. Светлаков. – Пермь, 2004. – 218 с.
4. Шаваев А.Г. Безопасность корпораций. Экономические и организационные проблемы / А.Г. Шаваев. – М.: Банковский Деловой Центр, 2014. – 420 с.

УДК 330.131.7

Бороненко М.В.¹, Морозова А.М.²

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье исследована сущность управления рисками и необходимость внедрения системы риск-менеджмента на предприятии. Рассмотрены необходимые принципы управления рисками.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, управление риском, система управления предприятием.

Введение. С развитием рыночных отношений осуществление предпринимательской деятельности происходит в условиях растущей неопределенности. Именно неопределенность состояния внешней и внутренней среды заставляет предпринимателя принимать на себя риск, который может

обуславливать как выигрыш, так и потери. Отсутствие полной информации, существование противодействующих тенденций, элементы случайности и другие новые экономические условия хозяйствования обуславливают труднопрогнозируемость процесса управления, поскольку большинство управленческих решений предприятия принимается в условиях риска. Владение инструментарием управления риском дает субъекту предпринимательства возможность адекватно реагировать на угрозы, через разработку и реализацию эффективных стратегий поведения, осуществление соответствующих антикризисных мер.

Результаты исследования. В международной практике процесс формирования системы управления рисками рассматривается как ключевая сфера менеджмента, значительное внимание уделяется изучению рискованных сфер, поиска эффективных методов контроля, оценки и мониторинга рисков, созданию соответствующих систем управления.

Каждое современное предприятие в своей деятельности сталкивается прямо или косвенно с рисками, связанными с его производственной, инвестиционной и другими видами деятельности. Риски особенно возрастают в периоды нестабильного состояния экономики и политики страны.

Риска невозможно избежать и поэтому каждое предприятие должно разрабатывать систему управления рисками и планировать мероприятия по ослаблению их негативного влияния [1].

Целью формирования системы управления риском на предприятиях является предвидение и недопущение потери предприятием его рыночной стоимости [2]. На рисунке 1 представлена обобщенная схема предпринимательских рисков по природе их возникновения (риски здесь поделены на внешние и внутренние с точки зрения подхода к управлению рисками).

Одной из основных причин неэффективного управления рисками является отсутствие ясных и четких методологических основ этого процесса. Анализ приводимых в литературе принципов управления рисками показывает их

разрозненность, а отдельным попыткам их систематизации присуще множество спорных моментов [3]. Тем не менее, анализ исследований в области методологии управления рисками с учетом требований современной экономики позволяет сформировать систему принципов управления рисками:



Рисунок 1 – Классификация предпринимательских рисков по природе их возникновения

- решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации;
- при управлении рисками принимаемые решения должны базироваться на

необходимом объеме достоверной информации;

– при управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;

– управление рисками должно носить системный характер;

– управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками [3].

Формирование системы управления рисками предприятий, обеспечение ее эффективности предполагает обоснование ведущих задач и методов нейтрализации рисков.

Система внутреннего механизма нейтрализации рисков предприятия включает: избегание риска; лимитирование, концентрацию риска; хеджирование, диверсификацию; распределения; самострахования; другие методы [4].

Система управления рисками включает разработку и реализацию решений предприятий, а именно:

- информационный анализ (мониторинг внешней и внутренней среды, выявление риска и корректировки известных факторов);

- диагностика ситуации (специфика поставленной задачи, выявление и учета причин, вызывающих изменения риска, их ранжирования и оценку потерь при определенных параметрах ситуации);

- разработка вариантов решений (для каждого варианта решения рассматриваются границы возможного негативного проявления риска: экономического, социального, экологического, организационного, правового);

- принятие решения (комплексное обоснование решения и принятия вероятности параметров допустимого риска);

- организация и реализация (виды управленческой деятельности по реализации риск-решения, в процессе которой выявляются новые аспекты проявления риска, что требует оперативных мероприятий) [4].

Таким образом, разработка путей и средств нейтрализации и компенсации негативных последствий риска, страхование и другие возможности защиты от риска рассматриваются в ситуационном менеджменте как необходимые условия формирования и реализации риск-решений и используются, в той или иной степени, на каждой стадии процесса системы управления риском [2].

Выводы. На предприятиях с целью повышения безопасности следует постоянно проводить работу по снижению рисков и ликвидации источников их возникновения. Особое внимание следует уделять вопросам формирования эффективной системы управления рисками предприятий.

Главная цель системы управления рисками предприятий – достичь максимальной степени управляемости риском. Поэтому особое внимание уделяется постоянному совершенствованию управления риском в различных ситуациях. Управленческий риск как многофакторная категория менеджмента исследуется в динамике целенаправленного циклического процесса управления.

Следовательно, с целью повышения безопасности предприятий целесообразно системно подходить к нейтрализации рисков, которые позволят улучшить результаты их хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие / К.В. Балдин. – М.: Дашков и К, 2013. – 420 с.
2. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – М.: Дашков и К, 2013. – 482 с.
3. Уродовских В.Н. Управление рисками предприятия: учебное пособие / В.Н. Уродовских. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. – 168 с.
4. Мамаева Л.Н. Управление рисками: учебное пособие / Л.Н. Мамаева. – М.: Дашков и К, 2013. – 256 с.

УДК 331

Гаврилов А.Г.¹

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. В статье на основе анализа различных научных подходов к определению понятия «кадровая безопасность» и структуры кадровой безопасности предприятия, отражены

основные механизмы ее обеспечения в современных условиях развития экономики. Охарактеризованы факторы, влияющие на эффективность работы персонала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, безопасность, оценка персонала, подбор персонала, система управления, предприятие.

Введение. В стратегии и тактике работы предприятий все чаще обращают внимание на набор, освобождение, работу и отношения с персоналом, а также различные профессионально квалификационные группы работников, которые являются неотъемлемой частью всей производственно-экономической деятельности и безопасности любого предприятия. От подбора, адаптации, мотивации, от обеспечения безопасной деятельности и обеспечение персонала от типовых рабочих конфликтов, а также удовлетворительных социально трудовых отношений, зависит не только выживания, но и развитие предприятия.

Персонал организации влияет на все аспекты его жизнедеятельности, а также неотъемлемо связан с ее экономической безопасности. Это связано с тем, что основные риски хозяйствующих субъектов, как правило, генерируются ее собственным кадрами. Поэтому процесс обеспечения кадровой безопасности – один из важных аспектов организации экономической безопасности предприятий, поскольку необходимо при ликвидации социальных и экономических угроз в их производственно-коммерческой деятельности.

Результаты исследования. Современные условия ведения бизнеса в РФ обуславливают актуализацию проблем эффективного кадрового обеспечения деятельности юридических лиц всех форм собственности. Важность кадровой составляющей заключается в том, что персонал играет ключевую роль в конкурентоспособности и эффективной деятельности любого субъекта хозяйствования.

Возрастание роли кадровой безопасности в современных условиях обусловлено, с одной стороны, такими социальными тенденциями, как демократизация общества, либерализация экономики и рынка труда, изменение сущности контроля за персоналом, повышение роли управления персоналом в управлении предприятием. С другой стороны, наблюдаются процессы усложнения труда, повышение роли творчества и инноваций, предоставление

работникам свободы и автономии в принятии решений, приводит к ослаблению возможности жесткого контроля за персоналом [3].

Несмотря на то, что понятие «кадровая безопасность» все чаще используется в научных дискуссиях, и все больше применяется на практике, до сих пор нет единого определения этой категории.

Митрофанов А.А. считает, что: «Кадровая безопасность – это такое положение организации, при котором воздействие на нее и индивидов внутри нее со стороны природной, экономической и социальной среды, а также внутренней среды самого человека не способны причинить вреда» [4].

По мнению А. Кибанова, «кадровая безопасность – это генеральное направление кадровой работы, то есть совокупность принципов, методов, форм организационного механизма по обработке целей, задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, создание ответственного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации» [2].

Ученые Г. Козаченко, И. Чумарин, Н. Швец рассматривают кадровую безопасность, как процесс предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия из-за рисков и угрозы связаны с персоналом его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом [5].

Анализ различных точек зрения на понятие кадровая безопасность позволяет ее считать синтетической категорией экономической теории, теории управления персоналом, экономики труда, социологии и политологии. Содержание категории «кадровая безопасность» характеризует состояние экономической системы, при котором происходит эффективное функционирования всех ее составляющих, обеспечения защищенности и способность противостоять внутренним и внешним воздействиям, связанные с персоналом.

Главные цели кадровой безопасности предприятия состоят в следующем

перечне [2, 4]:

- обеспечение устойчивого функционирования компании и предотвращения угроз ее безопасности;

- защита законных интересов организации от противоправных действий; охрана жизни и здоровья персонала;

- недопущение хищения финансовых и материально-технических средств, уничтожения имущества и ценностей, разглашения, утраты, утечки, искажения и уничтожения служебной информации, нарушение работы технических средств;

- обеспечение производственной деятельности, включая как и средства информатизации.

Кадровая безопасность имеет двойственную природу: все угрозы для предприятия можно разделить на внутренние и внешние – угрозы для персонала предприятия и угрозы, которые могут быть причинены предприятию со стороны персонала [2, 3].

Виды угроз со стороны персонала:

- 1) хищение имущества предприятия;

- 2) использование ресурсов предприятия в собственных целях;

- 3) умышленное порчи и уничтожения имущества предприятия;

- 4) получение заработной платы за невыполненную работу;

- 5) шантаж компетентностью (я – незаменимый работник)

- 6) шантаж полномочиями (концентрация полномочий в одних руках)

- 7) торговля коммерческими тайнами.

- 8) дисциплинарные нарушения.

- 9) создание в коллективе невыносимого морально-психологического климата.

Виды угроз со стороны внешней среды для персонала:

- 1) несчастные случаи;

- 2) чрезвычайные ситуации (аварии, пожар и т.д.);

- 3) теракты;

- 4) сокращение;
- 5) отторжение коллективом;
- 6) потеря конфиденциальности личной информации [1, 2, 4].

Для обеспечения механизма кадровой безопасности и одновременно ее укрепления нужно приблизить уровень оплаты труда персонала к показателям развитых стран, изменить систему оплаты труда, создать новые организационно-производственные структуры, привлекать работников к управленческим функциям, развивать социальную инфраструктуру предприятия, повысить материальную ответственность работников за результаты своего труда [5].

Наряду с этим, стратегическим направлением для укрепления кадровой безопасности на предприятии является внедрение эффективной системы мониторинговых исследований для заблаговременного выявления и устранения возможных негативных действий и злоупотреблений в работе персонала.

Выводы. Таким образом, кадровая безопасность предприятия – это сложное и многоаспектное понятие, содержание которого целесообразно раскрывать через сочетание различных научных подходов отраслевой направленности. Кадровая безопасность предприятия заключается в обеспечении стабильного функционирования предприятия независимо от человеческих субъективных или объективных факторов, основной задачей которой является устранение риска негативного воздействия персонала на общее состояние организации. Следовательно, обеспечение кадровой безопасности может гарантировать стабильную и максимально эффективную деятельность предприятия и высокий потенциал его развития в будущем.

Список использованной литературы:

1. Джобава А.М. Организационные и экономические составляющие конкурентоспособности предприятия / А.М. Джобава // Кадры предприятия. – 2009. – № 1. – С. 10-11
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
3. Потемкин В.К. Управление персоналом: учебник для вузов / В.К. Потемкин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 340 с
4. Чаплигіна Ю.С. Етимологічний аналіз категорії «кадрова безпека» / Ю.С. Чаплигіна // Управління розвитком. – 2011. – № 4 (101). – С. 102-104.
5. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або Як перемогти

УДК 331

Гаврилов А.Г.¹, Морозова А.М.²

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В данной статье исследован генезис понятия «трудовые ресурсы предприятия (организации)», представлена трактовка данной категории отечественными и зарубежными учеными. Рассмотрена принципиальная схема формирования и управления трудовыми ресурсами на предприятии.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, предприятие, рабочая сила, трудовой потенциал, управление, эффективность.

Введение. Наиболее важным элементом производительных сил и главным источником развития экономики являются люди, а именно, их мастерство, образование, подготовка, мотивация деятельности. Существует непосредственная зависимость конкурентоспособности экономики, уровня благосостояния населения, повышение эффективности деятельности предприятия от качества трудового потенциала персонала предприятий и организаций данной страны. Человеческий фактор – в оптимальном сочетании с естественным и материально-техническим – является тем исходным звеном, которое формирует основную движущую силу становления, развития и эффективного хозяйствования всех социально-экономических систем.

Результаты исследования. Трудовые ресурсы являются важнейшей производительной силой общества, а также носителями отношений, формирующихся в процессе воспроизводства рабочей силы.

Некоторые авторы, такие как Шлендер П. Э., Кокин Ю. П., считают, что: «трудовые ресурсы представляют собой категорию, занимающую промежуточное положение между экономическими категориями «трудовой потенциал» и «совокупная рабочая сила». Они отмечают, что «трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, которая, обладая физическими

или интеллектуальными возможностями, способна производить материальные блага и оказывать услуги» [1].

В развитие определений, высказанных Шлендер П. Э. и Кокиной Ю. П., М. Я. Боровской отмечает, что: «при определении носителей трудового потенциала – трудовые ресурсы или экономическое население, является дискуссионным» [2].

Несколько иначе трактовалось понятие «трудовые ресурсы» в научной литературе советского периода. Например, В. Б. Бычин, В. Н. Бобков утверждают, что «трудовые ресурсы – это часть населения страны, способного участвовать в народном хозяйстве при данном уровне развития производительных сил и в рамках данных производственных отношений» [3].

По мнению И. И. Елисейевой, «трудовые ресурсы – это часть населения, обладающая необходимыми физическими и интеллектуальными способностями и знаниями для работы в какой-либо сфере» [4]. Из этого определения значит, что трудовые ресурсы включают в себя как реальных работников, которые уже заняты в экономике страны, так и потенциальных, которые не заняты, но могут работать.

Н. А. Волгин, Ю. Г. Одегов считают, что «трудовые ресурсы представляют трудоспособное население в трудоспособном возрасте, а также возникающую по их поводу совокупность социально-экономических отношений на всех фазах общественного производства» [5].

А. Л. Мазин отмечает, что «трудовые ресурсы представляют собой совокупность людей, обладающих способностью к труду, наряду со многими другими. При их анализе ставится задача исследовать определенную категорию населения со всеми присущими ей способностями и потребностями, и прежде всего к труду» [6].

Таким образом, трудовые ресурсы представляют собой совокупность способностей и возможностей кадров обеспечивать достижение целей долгосрочного (перспективного) развития предприятия. Для раскрытия этих способностей и возможностей в кадровом составе выделяют группы, играющие

разную роль в процессе достижения целей развития предприятия [7]:

- работники, которые определяют цели развития предприятия;
- работники, которые разрабатывают средства достижения целей (продукцию, научно-исследовательские разработки, технологии);
- работники, организующие процесс создания средств достижения целей;
- работники, которые непосредственно создают средства достижения целей;
- работники, обслуживающие процесс создания средств достижения целей.

Анализ и организация эффективного использования трудовых ресурсов предприятия – часть системы его управления. Управление трудовыми ресурсами предполагает:

- достижение соответствия качественных и количественных характеристик трудовых ресурсов целям и задачам организации;
- совершенствование трудового потенциала в процессе анализа, планирования и прогнозирования показателей, характеризующих степень достижения целей организации [8].

Следует отметить, что современные предприятия в своем большинстве имеют проблемы в области управления трудовыми ресурсами, а именно: отсутствие инновационной направленности кадровой политики и использования удачного опыта зарубежных предприятий; неучет отделами кадров личностных характеристик каждого отдельного работника; отсутствие четкой системы развития трудовых ресурсов предприятия и тому подобное. Результатом такой кадровой политики является высокая текучесть персонала на предприятиях и низкий уровень заинтересованности в достижении организационных целей.

Заключение. Таким образом, какие бы технические возможности, организационно-управленческие преимущества ни открывались перед предприятием, оно не начнет работать эффективно без соответствующих человеческих ресурсов.

Трудовые ресурсы предприятия являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом

зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособности.

Управление трудовыми ресурсами всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей, которые должны коррелировать с тактическими и стратегическими задачами организации.

Эффективность использования трудовых ресурсов предполагает наиболее полное использование труда работников предприятия. Повысить эффективность трудовой деятельности можно за счет различных факторов, которые в той или иной степени оказывают влияние на работу персонала. Именно человеческие ресурсы и их использование являются краеугольным камнем конкурентоспособности и экономического роста. От эффективности использования трудовых ресурсов зависит в целом эффективность работы предприятия.

Список использованной литературы:

1. Шлендер П.Э. Экономика труда: учебник / П.Э. Шлендер, Ю.П. Кокин. – М.: Магистр, 2011. – 686 с.
2. Экономика, организация и управление на предприятии / под общ. ред. М.Я. Боровской. – СПб: Феникс, 2012. – 480 с.
3. Бычин В.Б. Экономика труда: учебник / В.Б. Бычин, В.Н. Бобков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 336 с.
4. Елисеева И.И. Статистика: учебник для бакалавров / И.И. Елисеева и др. – М.: Юрайт, 2011. – 565 с.
5. Экономика труда: социально-трудовые отношения / под общей ред. Н. А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2014. – 736 с.
6. Мазин А.Л. Экономика труда: учебное пособие / А.Л. Мазин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 575 с.
7. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации: учебник / В.П. Пугачев. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 279 с.
8. Коротков Э. Управление человеческим капиталом: эффективность, деловая репутация, креативный потенциал / Э. Коротков // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – №4. – С. 18-30.

УДК 338.33

Гордуладзе Д.В.¹, Петренко Н.В.²

1 – магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Система управления экономической безопасностью предприятия представляет

собой комплекс организационно-управленческих, технических, режимных, профилактических и пропагандистских мер, которые направлены на качественную реализацию политики защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, внутренние и внешние угрозы, система управления.

Условия рыночной экономики, в которых осуществляют свою деятельность производственные единицы, существующие в различных организационно-правовых формах, неопределенны и непредсказуемы. На развитие предпринимательства оказывают влияние и такие факторы, как нестабильная политическая и социально-экономическая ситуация в стране, межнациональные, региональные, территориальные конфликты, несовершенство коммерческого законодательства, криминализация общества, мошенничество, коррупция и др. Все это резко обострило проблему обеспечения безопасности предприятия.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [5].

Проблемы системы управления экономической безопасностью предприятия подразделяются на две группы: проблемы объекта управления и проблемы субъекта управления.

Проблемы объекта управления экономической безопасностью предприятия в свою очередь делятся на внешние и внутренние. К внешним угрозам и дестабилизирующим факторам относят противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем или мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, а также правонарушения со стороны представителей правоохранительных и контролирующих органов.

К внутренним угрозам и дестабилизирующим факторам относят [3]:

– действия или бездействия сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба предприятию;

- утечку или утрату информационных ресурсов;
- подрыв делового имиджа компании в бизнес-кругах;
- возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами;
- конфликтные ситуации с конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами;
- производственный травматизм или гибель персонала.

Проблемы субъекта управления экономической безопасностью предприятия можно подразделить на две группы: профессионализм кадров управления и проблемы, связанные с реализацией функций управления.

Выделяют следующие наиболее существенные проблемы при реализации основных функций в системе управления экономической безопасностью предприятия [4]:

1) организационная функция – системные проблемы, проблема гибкости реагирования на те или иные изменения, проблемы работы с внешней средой, проблемы исполнения документов и поручений, проблема передачи информации между объектом и субъектом управления;

2) функция планирования – проблема целеполагания, отсутствие представлений о стратегических целях и задачах, неполная определенность внутренних и внешних условий;

3) функция координации – проблемы, связанные с разделением труда в аппарате управления, проблемы конфликтов, проблемы, связанные с наличием единой базы данных, информационная закрытость отдельных структурных звеньев, проблемы неопределенности в распределении ответственности, полномочий и правил взаимодействия;

4) мотивация – проблема неэффективного набора кадров, проблема профессионального развития персонала и его обучение;

5) контроль – проблемы анализа и аудита управленческой деятельности, систем управления.

Изменяющиеся условия хозяйственной деятельности предъявляют

высокие требования к системе управления экономической безопасностью предприятия, что делает необходимым разработку новых подходов к процессу управления. Поэтому в настоящее время проходит формализация системы управления экономической безопасностью предприятия – процесс, формирования определенных типовых моделей поведения системы управления.

Применение инструментов формализации позволяет создавать условия, при которых система управления в целом и её управляющая подсистема, в частности, способны на основе стандартных принципов и механизмов осуществлять разные формализованные действия и решения по отработанным функциям и процедурам.

Таким образом, обеспечивается наилучший результат и упрощается процесс организации и функционирования системы управления экономической безопасностью предприятия.

В результате действия механизма обеспечения экономической безопасности предприятия должны быть также выявлены несоответствия ресурсов предприятия и объема его продаж. В процессе определения соответствия величины ресурсов, которыми располагает предприятие, и потенциального объема продаж наиболее важное значение имеет аналитический блок, в котором осуществляется сравнение величины ресурсов и потенциального объема продаж. Аналитический блок не только является самым важным, но и наиболее трудоемким и сложным, поскольку аналитический инструментарий, используемый для выявления соответствия величины ресурсов и объемов продаж, зависит от вида ресурса и особенностей бизнес-процессов на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Бойделл Т. Как улучшить управление организацией / Т. Бойделл. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 204 с.
2. Медведев В.П. Основы менеджмента предприятия / В.П. Медведев. – М.: Дека, 2012. – 352 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организаций / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
4. Коноплева И. А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: учебное пособие / И. А. Коноплева, И. А. Богданов; под ред. И.А. Коноплевой. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 304 с.

5. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб.: Алетейя, 2015. – 320 с.

УДК 331.1

Демчук А.О.¹

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Производительность труда является одним из важнейших качественных показателей работы предприятия, выражением эффективности затрат труда. Уровень производительности труда характеризуется соотношением объема произведенной продукции или выполненных работ и затрат рабочего времени. От уровня производительности труда зависят темпы развития промышленного производства, увеличение заработной платы и доходов, размеры снижения себестоимости продукции.

Ключевые слова: предприятие, трудовые ресурсы, производительность труда, оплата труда, себестоимость продукции, затраты труда.

Производительность труда является одним из важнейших показателей эффективности общественного производства. Применение этого показателя позволяет оценить эффективность труда, как отдельного работника, так и коллектива.

Производительность труда характеризует эффективность живого труда. Непрерывный рост производительности труда – это основной источник расширения производства и увеличения внутреннего валового продукта.

Производительность в широком понимании – это умственная склонность человека к постоянному поиску возможности усовершенствования того, что существует. Оно основано на уверенности в том, что человек может работать сегодня лучше, чем вчера, а завтра еще лучше. Оно требует постоянного совершенствования экономической деятельности.

При изучении вопроса об экономическом содержании производительности труда надо исходить из того, что труд, затрачиваемый на производство продукции, состоит из живого труда, расходуемого в данный момент в процессе производства продукции, и прошлого труда, овеществленного в ранее созданной продукции, используемый для производства новой.

Функцией живого труда является не только создание новой стоимости, но

и перенесение рабочего времени, материализованного в вещественных элементах производства, на вновь создаваемый продукт. Поэтому производительная сила живого труда характеризуется его способностью создавать новые потребительные стоимости. Общая тенденция роста производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в продукте уменьшается, а доля овеществленного труда (сырья, материалов) возрастает, но так, что общая сумма труда, заключающаяся в единице продукции, сокращается. В этом и состоит сущность повышения производительности труда.

Изменение соотношения между затратами живого и овеществленного труда может происходить по-разному в зависимости от уровня развития производительных сил. На высшем этапе научно-технического прогресса с ростом механизации и автоматизации производства снижаются одновременно затраты и живого и овеществленного труда на единицу продукции, но затраты живого труда снижаются в большей степени, чем затраты прошлого труда, поэтому доля живого труда в продукте уменьшается, а доля прошлого – увеличивается. Отсюда, чем выше уровень механизации и автоматизации труда, тем большую роль в его экономии будет играть сокращение затрат овеществленного труда.

Производительность труда является показателем экономического роста, то есть показателем, обеспечивающим рост реального продукта и дохода. Увеличение общественного продукта на душу населения означает повышение уровня жизни.

Повышение производительности труда в любой системе может происходить различными путями под воздействием различных факторов. Она может повышаться, если наблюдается одна из следующих ситуаций [6]:

- объем продукции растет, а затраты снижаются;
- объем продукции растет быстрее, чем затраты;
- объем продукции остается без изменения, в то время как затраты снижаются (например, в результате реализации программ по сокращению издержек);

- объем продукции растет при неизменных затратах;
- объем продукции снижается более медленными темпами, чем затраты.

Рост производительности труда не может быть беспредельным. Экономически разумные пределы роста производительности труда диктуются условием увеличения массы потребительных стоимостей и повышения качества продукции. Стремление к безмерному росту производительности труда за счет сокращения численности работающих может привести к снижению объема и качества выпускаемой продукции [2].

Основным источником удовлетворения потребностей трудящихся является оплата труда, будучи правильно организованной, она содействует вовлечению людей в производство, становится важнейшим средством материального стимулирования непрерывного роста производства, повышения его эффективности.

Список использованной литературы:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 236 с.
2. Бойделл Т. Как улучшить управление организацией / Т. Бойделл. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 204 с.
3. Медведев В.П. Основы менеджмента / В.П. Медведев. – М.: Дека, 2012. – 352 с.
4. Мильнер Б.З. Теория организаций / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
5. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: учебник / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 304 с.
6. Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 638 с.

УДК 338.45.01

Джанбек Л.А.¹, Головач А.И.²

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ВОПРОСЫ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Аннотация. Упущенная возможность наилучшего альтернативного использования ресурса определяет издержки упущенных возможностей при производстве данного товара.

Ключевые слова: явные издержки; прямые издержки; косвенные издержки; неявные издержки; маргинальные (предельные) издержки; переменные издержки; постоянные издержки; безубыточность.

Объектом исследования является общество с ограниченной

ответственностью «Алеф-Виналь -Крым». Предмет деятельности – производство дистиллированных питьевых алкогольных напитков: водки, виски, бренди, джина, ликеров и т.п. Производятся такие известные марки как «Жан-Жак», «Клинков», «Дюльбер».

Любой ресурс имеет как минимум два альтернативных способа своего использования. Упущенная возможность наилучшего альтернативного использования ресурса определяет издержки упущенных возможностей при производстве данного товара.

I. Явные издержки – издержки, связанные с оплатой ресурсов за счет денежных средств.

1. Прямые издержки – непосредственно связаны с объемом выпускаемой продукции (сырье, материалы, заработная плата, электроэнергия).

2. Косвенные издержки – не меняются в зависимости от объемов производства (аренда, социальное страхование, накладные расходы).

II. Неявные издержки – издержки, не связанные с выплатой денег со счета (амортизация, упущенная банковская прибыль, упущенные дивиденды и проценты).

III. Прибыль.

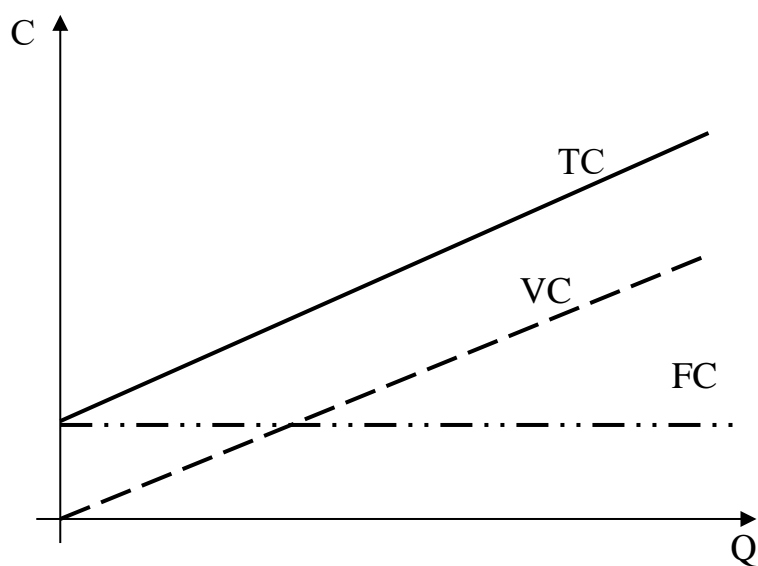


Рисунок 1 – Динамика постоянных, переменных и общих издержек фирмы

1. Бухгалтерская – разница между суммарной выручкой и явными издержками.

2. Экономическая – разница между суммарной выручкой и экономическими издержками (явные + неявные).

3. Нормальная – (экономическая прибыль равна 0).

Прибыль – разница между суммарной выручкой (доходами) и суммарными издержками.

Постоянные издержки (FC) (fixed cost) – издержки, не зависящие от объема выпускаемой продукции (аренда земли, помещений, оборудования; сертификаты и лицензии; административные расходы; коммунальные платежи).

Переменные издержки (VC) (variable cost) – издержки, напрямую зависящие от объема выпускаемой продукции (сырье и материалы; зарплата рабочих; транспортные расходы; электроэнергия, вода, тепло на технологические нужды).

Общие (валовые) издержки (TC) (total cost) – сумма постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$.

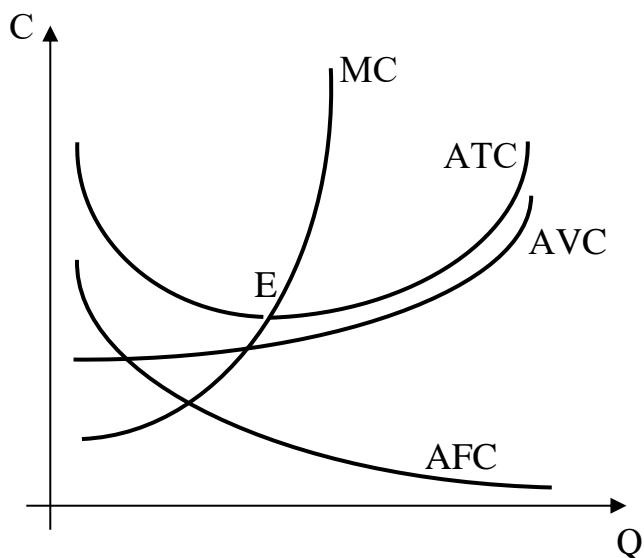


Рисунок 2 – Динамика удельных издержек фирмы

Средние издержки (ATC) (average total cost):

$$AFC = FC / Q; AVC = VC / Q; ATC = TC / Q; ATC = AFC + AVC.$$

Маржинальные (предельные) издержки (MC) (marginal cost).

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, необходимая для того, чтобы предприятие начало получать прибыль. Ее можно выразить и в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть валовые затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию.

Разность между фактическим количеством реализованной и безубыточным объемом продаж – это зона безопасности (зона прибыли), и чем она больше, тем прочнее финансовое состояние предприятия.

Безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия являются основополагающими показателями при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятия, определять и анализировать которые должен уметь каждый грамотный менеджер.

Для определения их уровня можно использовать аналитический и графический способы.

Для определения безубыточного объема продаж в стоимостном выражении необходимо сумму постоянных затрат (FC) разделить на долю маржинального дохода в выручке ($P - AVC$): $Q_{\min} = FC : (P - AVC)$.

Безубыточный объем продаж и зона финансовой безопасности предприятия зависят от суммы постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию. При повышении цен нужно меньше реализовать продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия, и наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастает. Увеличение же удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности.

Поэтому каждое предприятие стремится к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается тот план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем

продаж и увеличить зону безопасности.

Для нахождения валового дохода (TR) используем расчетную таблицу:

Q, объем выпуска, тыс. л	2	4	6	8	10
P, цена единицы, тыс руб./л	10,1	8,6	6,9	5,2	4,0
TR, валовой доход, тыс. руб.	20,2	34,4	41,4	41,6	40,0

Судя по тому, что фирма вынуждена снижать цену продукции с ростом объемов продаж, кривая TR будет иметь вид параболы. Уравнение параболы в общем случае выглядит так: $Y = a + b \cdot x + c \cdot x^2$. Для выравнивания параболы строим вспомогательную таблицу:

n	Y	x	Yx	x ²	x ² Y	x ³	x ⁴	Y _x
1	20,2	2	40,4	4	80,8	8	16	20,68
2	34,4	4	137,6	16	550,4	64	256	33,6
3	41,4	6	248,4	36	1490,4	216	1296	41,04
4	41,6	8	332,8	64	2662,4	512	4096	43,0
5	40,0	10	400,0	100	4000,0	1000	10000	39,48
$\Sigma=5$	177,6	30	1159,2	220	8784,0	1800	15664	177,8

Выравниваем параболу при помощи метода наименьших квадратов.

$$\left\{ \begin{array}{l} n \cdot a + \sum x \cdot b + \sum x^2 \cdot c = \sum Y \\ \sum x \cdot a + \sum x^2 \cdot b + \sum x^3 \cdot c = \sum xY \\ \sum x^2 \cdot a + \sum x^3 \cdot b + \sum x^4 \cdot c = \sum x^2 Y \end{array} \right. \left\{ \begin{array}{l} 5 \cdot a + 30 \cdot b + 220 \cdot c = 177,6 \\ 30 \cdot a + 220 \cdot b + 1800 \cdot c = 1159,2 \\ 220 \cdot a + 1800 \cdot b + 15664 \cdot c = 8784,0 \end{array} \right.$$

Систему уравнений решаем при помощи матричного метода.

$$\Delta = \begin{vmatrix} 5 & 30 & 220 \\ 30 & 220 & 1800 \\ 220 & 1800 & 15664 \end{vmatrix} = (10648000 + 16200000 + 14097600) - (17230400 + 11880000 + 11880000) = -44800.$$

$$\Delta a = \begin{vmatrix} 177,6 & 30 & 220 \\ 1159,2 & 220 & 1800 \\ 8784 & 1800 & 15664 \end{vmatrix} = (425145600 + 575424000 + 544731264) - (612023808 + 474336000 + 459043200) = -102144.$$

$$\Delta b = \begin{vmatrix} 5 & 177,6 & 220 \\ 30 & 1159,2 & 1800 \\ 220 & 8784 & 15664 \end{vmatrix} = (56105280 + 79056000 + 83457792) - (90788544 + 70329600 + 57974400) = -473472.$$

$$\Delta c = \begin{vmatrix} 5 & 30 & 177,6 \\ 30 & 220 & 1159,2 \\ 220 & 1800 & 8784 \end{vmatrix} = (8595840 + 10432800 + 7905600) - \\ - (9662400 + 7650720 + 9590400) = +30720.$$

$$a = \Delta a : \Delta = -102144 / -44800 = 2,28.$$

$$b = \Delta b : \Delta = -473472 / -44800 = 10,57.$$

$$c = \Delta c : \Delta = 30720 / -44800 = -0,685.$$

Таким образом, искомое уравнение параболы имеет вид:

$$Y = 2,28 + 10,57 \cdot x - 0,685 \cdot x^2.$$

Строим график первоначальной рыночной ситуации.

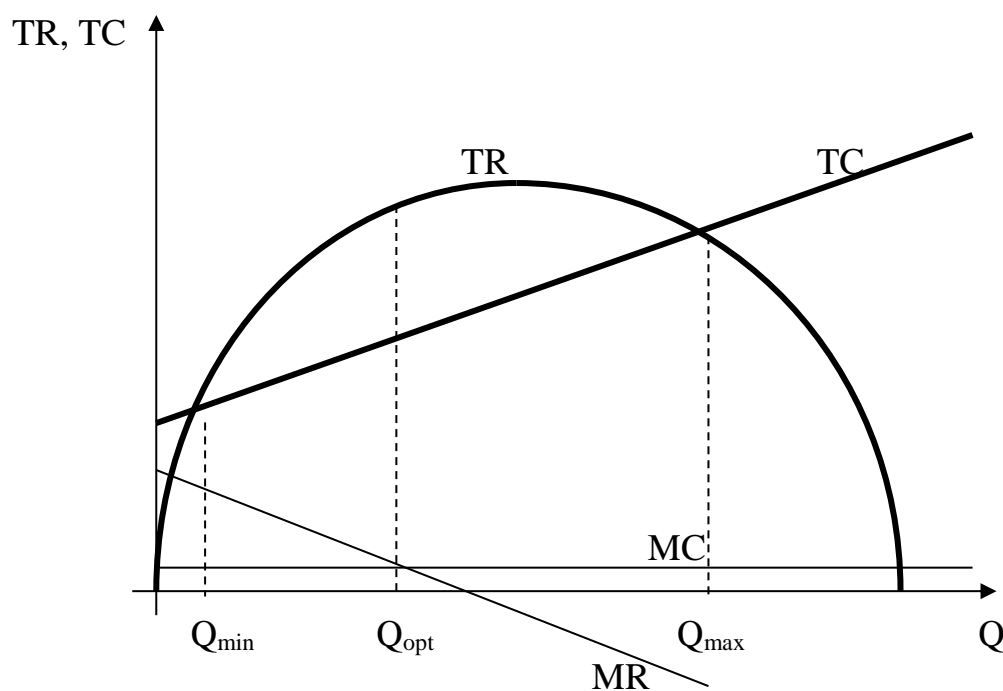


Рисунок 3 – График первоначальной рыночной ситуации

Для нахождения двух точек безубыточности (Q_{\min} и Q_{\max}) необходимо найти точки пересечения кривых TR и TC:

$$\begin{cases} Y = 2,28 + 10,57 \cdot x - 0,685 \cdot x^2 \\ Y = 2,1 + 1,25 \cdot x \end{cases} \begin{cases} 2,28 + 10,57 \cdot x - 0,685 \cdot x^2 = 2,1 + 1,25 \cdot x \\ -0,685 \cdot x^2 + 9,32 \cdot x + 0,18 = 0 \end{cases}$$

Корни квадратного уравнения находим по формуле:

$$X_{1,2} = (-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}) / 2a$$

$$X_{1,2} = (-9,32 \pm \sqrt{86,9 + 4 \cdot 0,18 \cdot 0,685}) / -1,37 = (-9,32 \pm 9,35) / -1,37$$

$$X_1 = -0,02; X_2 = 13,63.$$

Итак, в первоначальной ситуации две точки безубыточности имеют следующие значения: $Q_{\min} = -0,02$; $Q_{\max} = 13,63$.

Определяем координаты точки Q_{opt} , которая находится на вертикали пересечения кривых MR и MC.

$$MR = MC; (TR)^1 = (TC)^1; 10,57 - 1,37 \cdot x = 1,25.$$

$$Q_{\text{opt}} = 6,8.$$

В этой точке получаемая фирмой прибыль будет иметь максимальное значение. Находим эту величину.

$$\Pi_{\max} = TR_{\text{opt}} - TC_{\text{opt}}$$

$$\Pi_{\max} = (2,28 + 10,57 \cdot 6,8 - 0,685 \cdot 6,8^2) - (2,1 + 1,25 \cdot 6,8) = 32,33 \text{ тыс. руб.}$$

Размер зоны финансовой безопасности в базовом случае будет равен:
З.Ф.Б. = $Q_{\max} - Q_{\min} = 13,63 - (-0,02) = 13,65$.

Вариант (а).

В этом варианте размер постоянных расходов уменьшится на 10 % и будет равен: $FC^1 = FC \cdot 0,9 = 2,1 \cdot 0,9 = 1,89$. Однако, при этом также уменьшится эластичность кривой TC на 10 % и она примет следующий вид:

$$TC^1 = 1,89 + (1,25 \cdot 1,1) \cdot x = 1,89 + 1,375 \cdot x.$$

$$\begin{cases} Y = 2,28 + 10,57 \cdot x - 0,685 \cdot x^2 \\ Y = 1,89 + 1,375 \cdot x \end{cases} \begin{cases} 2,28 + 10,57 \cdot x - 0,685 \cdot x^2 = 1,89 + 1,375 \cdot x \\ -0,685 \cdot x^2 + 9,195 \cdot x + 0,39 = 0 \end{cases}$$

$$X_{1,2} = (-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}) / 2a$$

$$X_{1,2} = (-9,195 \pm \sqrt{84,55 - 4 \cdot 0,39 \cdot 0,685}) / -1,37 = (-9,195 \pm 9,25) / -1,37$$

$$X_1 = -0,04; X_2 = 15,96.$$

Итак, в варианте (а) две точки безубыточности имеют следующие значения: $Q_{\min} = -0,04$; $Q_{\max} = 15,96$.

Размер зоны финансовой безопасности в варианте (а) будет равен:

$$\text{З.Ф.Б.} = Q_{\max} - Q_{\min} = 15,96 - (-0,04) = 16,0.$$

Вариант (б).

В этом варианте размер постоянных расходов увеличится на 10 % и будет

равен: $FC^2 = FC \cdot 1,1 = 2,1 \cdot 1,1 = 2,31$. Однако, при этом также увеличится на 10 % эластичность кривой ТС и она примет следующий вид:

$$TC^2 = 2,31 + (1,25 \cdot 0,9) \cdot x = 2,31 + 1,125 \cdot x.$$

$$\begin{cases} Y = 2,28 + 10,57 \cdot x - 0,685 \cdot x^2 \\ Y = 2,31 + 1,125 \cdot x \end{cases} \begin{cases} 2,28 + 10,57 \cdot x - 0,685 \cdot x^2 = 2,31 + 1,125 \cdot x; \\ -0,685 \cdot x^2 + 9,445 \cdot x - 0,03 = 0; \end{cases}$$

$$X_{1,2} = (-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}) / 2a$$

$$X_{1,2} = (-9,445 \pm \sqrt{89,21 - 4 \cdot 0,03 \cdot 0,685}) / -1,37 = (-9,445 \pm 9,44) / -1,37$$

$$X_1 = -0,004; X_2 = 13,78.$$

Итак, в варианте (б) две точки безубыточности имеют следующие значения: $Q_{\min} = -0,004$; $Q_{\max} = 13,78$.

Размер зоны финансовой безопасности в варианте б) будет равен:

$$З.Ф.Б. = Q_{\max} - Q_{\min} = 13,78 - (-0,004) = 13,784.$$

Выводы. Если фирма ставит перед собой цель увеличить запас финансовой стойкости, то ей необходимо увеличивать размер зоны финансовой безопасности, а она имеет наибольшее значение в варианте (а) (З.Ф.Б. = 16,0).

Любой предприниматель, при выборе возможных рынков сбыта и вариантов торговли тем или иным видом продукции, должен руководствоваться конфигурацией возможных графиков безубыточности. Так, например, в случае (а) имеет место венчурная ситуация, при которой предприниматель может получить от трейдинговой операции максимально возможную прибыль (разницу между кривой валовой выручки TR и кривой валовых издержек ТС). Однако при этом зона финансовой безопасности будет минимальной. Это грозит предпринимателю тем, что на таком рынке можно достаточно легко попасть в убыточную зону при минимальном изменении объемов продаж в ту или иную сторону. Такой рынок имеет место при продаже эксклюзивных новинок (например, игрушек «Тамагочи»), либо товаров с большой нормой трейдинговой прибыли (лекарства, биологически активные добавки (БАДы), модная одежда и обувь и т.д.).

В случае (б) имеет место ситуация с достаточно небольшой нормой трейдинговой прибыли, однако с достаточно большой зоной финансовой

безопасности. Это, например, рынки продуктов питания, канцелярских принадлежностей, книг и др.

Поэтому, при выборе того или иного рынка, предприниматель должен ориентироваться на размеры своего первоначального капитала, объем своих оборотных средств и степень расчета своих сил и желания рисковать ради получения максимальной выгоды.

Список использованной литературы:

1. Абель Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – СПб.: Питер, 2012. – 768 с.
2. Абрамова М.А. Экономическая теория / М.А. Абрамова, Л.С. Александрова. – М.: Юриспруденция, 2013. – 400 с.
3. Агапова Т.А. Макроэкономика / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. – М.: Дело и сервис, 2012. – 416 с.
4. Алексейчук Н.Е., Ковнир В.Н. Экономическая теория / Н.Е. Алексейчук, В.Н. Ковнир. – М.: Юрайт. – 2012. – 516 с.
5. Анисимов А.А. Макроэкономика / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 600 с.
6. Артамонов В.С., Попов А.И., Иванов С.А. Экономическая теория / В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов. – СПб.: Питер, 2010. – 528 с.

УДК 338.45

Дубинин Н.И.¹, Демчук О.В.²

1 – магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – д-р экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рыночная экономика и новые формы хозяйствования ставят ряд важнейших проблем по дальнейшему совершенствованию теории, методологии и методики экономической эффективности предприятия, раскрытию причинно-следственного механизма формирования эффективности производства, его критериев и оценок. Принципы измерения и анализа закономерностей формирования экономической эффективности на современном этапе должны рассматриваться с позиций системного подхода. При этом качественные и количественные приемы анализа указанных закономерностей наилучшим образом сочетаются при применении прикладных аспектов статистического моделирования экономических показателей.

Ключевые слова: производственно-хозяйственная деятельность, системный подход, рыночная экономика, финансовое состояние, прибыль, рентабельность.

Производственно-хозяйственная деятельность по своей природе двойственна: с одной стороны, она отражает технологическое назначение, связанное с изготовлением продукции, отвечающей по количеству, качеству и

срокам поставки требованиям рынка, а с другой – должна обеспечивать реализацию вышеназванных требований при минимизации издержек производства. Основным в этой модели является производственный процесс, поскольку именно от него зависит успешность реализации назначения предприятия.

Область текущей производственной деятельности включает: управление запасами, планирование ремонта и замены оборудования, проектирование и внедрение наиболее производительных и ресурсосберегающих технологий, регулирование качества и количества выпускаемой продукции, календарное планирование хода производства.

В сферу производственно-хозяйственной деятельности предприятия включаются процессы производства, воспроизводства и обращения. Процессы производства обеспечивают реализацию задач подготовки и освоения процесса реализации других услуг, техническое обслуживание процесса производства. Работы по обновлению основных производственных фондов, расширению и техническому перевооружению автотранспортных предприятий, подготовке и переподготовке кадров относятся к процессам воспроизводства. Процессы обращения включают материально-техническое обслуживание и реализацию услуг.

Предприятие самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную деятельность и определяет перспективы развития исходя из спроса на оказываемую услугу, и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия, повышения личных доходов его работников. Основу планов составляют договоры, заключаемые с потребителями услуг и поставщиками материально-технических ресурсов.

Экономический аспект производственной деятельности задается отделом маркетинга и экономическими службами. Именно они сообщают отделу производства, что и сколько производить, какого качества, в какие сроки, и по какой цене производить продукцию.

Можно выделить несколько определений эффективности

производственно-хозяйственной деятельности предприятия для того, чтобы более подробно представлять ее суть. Экономическая теория определяет категорию эффективности производственно-хозяйственной деятельности как результативность производственного процесса, производственной системы или конкретной формы хозяйствования. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и произведенных затрат. Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение этого показателя должно базироваться на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда, обусловившими данный результат. Исторически при всех способах производства, независимо от форм собственности, производителя интересует соотношение между затратами и результатами своей деятельности.

Таким образом, анализ производственно-хозяйственной деятельности позволяет выявить как предпосылки, так и этапы развития каждой из составляющих кризисной ситуации на предприятии. На основе полученной картины строится общее представление о состоянии предприятия. Исходя из результатов диагностики производственно-хозяйственной деятельности могут быть приняты управленческие решения.

Список использованной литературы:

1. Алексеева М.М. Анализ и планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 410 с.
2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учебник / В.А. Горемыкин, Э.Р. Бугулов, А.Ю. Богомолов. – М.: Инф.-изд. дом «Филинь», 2014.
3. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами / В.В. Качалин. – М.: Изд-во «Дело», 2010. – 320 с.
4. Ильин А.И. Планирование хозяйственной деятельности на предприятии: учебник Ильин А.И. – М.: Новое знание, 2001. – 635 с.

ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Аннотация. Факт, что принимать управленческие решения приходится в условиях нестабильности внешней среды, осознают большинство нынешних руководителей. Мир меняется так быстро, что иногда сложно уследить за происходящими изменениями, затрагивающими все сферы жизнедеятельности человека – экономическую, политическую, социальную, технологическую, научную и др.

Ключевые слова: бизнес-планирование, методы планирования, нестабильность внешней среды, эффективность, ситуационные планы, анализ и оценка управленческих решений.

В будущем существует многообразие возможных ситуаций. Если задуматься о большом количестве факторов внутренней и внешней среды, которые осуществляют воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта, то возможность прогнозирования и планирования будущего можно поставить под сомнение. Но, как отмечал И. Пригожин «...не нами выбран мир, который нам приходится изучать; мы родились в этом мире и нам следует воспринимать его таким, каким он существует, приспособившись к нему, насколько возможно, наши априорные представления. Да, мир нестабилен. Но это не означает, что он не поддается научному изучению. Признание нестабильности – не капитуляция, напротив – приглашение к новым экспериментальным и теоретическим исследованиям, принимающим в расчет специфический характер этого мира. Следует лишь распрощаться с представлением, будто этот мир – наш безропотный слуга. Мы должны с уважением относиться к нему. Мы должны признать, что не можем полностью контролировать окружающий нас мир нестабильных феноменов, как не можем полностью контролировать социальные процессы (хотя экстраполяция классической физики на общество долгое время заставляла нас поверить в это)» [5].

В России в период экономической и финансовой нестабильности вопросы планирования деятельности предприятия в условиях неопределенности перспектив развития экономики страны выходят на первый план. Это требует и

особого подхода к принятию управленческих решений, выбору инструментов их реализации. Финансовая нестабильность выражается в неплатежах, низкой рентабельности, ликвидности и платежеспособности, в отсутствии соответствующей законодательной базы, отработанных механизмов регулирования финансовых потоков, низкой эффективности функционирования банковской и налоговой системы и пр.

Поэтому чрезвычайно важно построить такую схему управления предприятием, которая даже в этих условиях могла бы действовать более или менее эффективно. Все эти факторы, влияющие на функционирование компании, должны найти отражение в плане деятельности предприятия.

План бизнеса компании должен способствовать решению задач улучшения его финансового состояния, повышению его эффективности, росту стоимости бизнеса и обеспечению конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Эффективная система управления предприятием предполагает разработку оптимального плана деятельности в соответствии с принятой системой критериев оптимизации.

Общие подходы к оптимизации в планировании деятельности предприятия изложены в работах зарубежных и отечественных авторов: А. Гендерсона, Р. Дорфмана, В. В. Купера, Дж. фон Неймана, Дж. Риггса, П. А. Самуэльсена, Р. Солоу, А. Чарнса, И. Арамонова, А. В. Бахтина, И. Ю. Богомолова, Н. И. Герасимова, Р. А. Звягиной, Ю. Н. Кислякова, В. Е. Лихтенштейна, Ф. М. Мирзоахмедова, Б. Б. Оразбаева, В. В. Сурина, Р. А. Ткаченко, О. Б. Царькова, В. М. Чистякова и др. Однако преимущественное большинство работ авторов, которые занимались проблемами разработки планов деятельности предприятия, базируются либо на опытно-статистических, либо на нормативных методах составления планов, которые в нынешних условиях нестабильной внешней среды могут привести к их неадекватности. Как отмечал И. Пригожин [5], «... не следует забывать, что, хотя мы в принципе и можем знать начальные условия в бесконечном числе точек, будущее, тем не менее, остается принципиально непредсказуемым...». Поэтому проблема поиска принципиально иных методов

планирования в условиях нестабильности является актуальной

Целью исследования является анализ существующих проблем отсутствия эффективных методов планирования деятельности предприятия в условиях нестабильности и поиск возможных путей разработки адекватных планов в создавшейся ситуации.

Опыт последних лет показал неадекватность составления не только перспективных, но и текущих планов отечественных предприятий. Отклонение фактических результатов от запланированных достигает в ряде случаев 30-50%. Некоторые руководители предприятий пытаются отказаться от составления планов на предприятиях. Между тем планирование является одной из основных функций управления предприятием. Многолетний опыт зарубежных фирм и отечественных предприятий показал, что недооценка планирования предпринимательской деятельности в условиях рынка, его минимизация, игнорирование или некомпетентное осуществление часто приводят к неоправданным экономическим потерям.

Отказ от планирования как инструмента управления связан с невозможностью разработки адекватных планов старыми методами, основывающимися прежде всего на прошлом опыте и трендовых моделях прогнозирования. В настоящее время рыночная ситуация изменяется настолько стремительно, что ориентироваться всецело на прошлые объемы производства, используемые технологии, нормативы различных видов ресурсов, методы сбыта продукции, не просто не допустимо, а зачастую ведет к банкротству предприятия в краткосрочной перспективе.

В условиях отечественной экономики, когда рыночная ситуация нестабильна, предприятия не располагают в достаточном количестве свободными денежными средствами для приобретения необходимых ресурсов, поставщики ненадежны, цены на ресурсы подвержены резким колебаниям, отсутствует необходимая законодательная база, существующие методы планирования требуют существенного пересмотра. В связи с вышесказанным, на отечественных предприятиях должны использоваться адаптивные методы

планирования.

В условиях рыночной нестабильности могут быть использованы следующие методы планирования предпринимательской деятельности:

1. Уровневое прогнозирование – процесс предвидения ожидаемого объема продаж по трем точкам: наиболее благоприятное, вероятное и неблагоприятное течение дел (состояние рыночной конъюнктуры). Этот метод планирования является наиболее простым и широко используемым в современной практике.
2. Последовательное принятие плановых решений представляет собой метод планирования, при котором план пересматривается в зависимости от изменений рыночной ситуации. Недостатком данного метода является то, что план пересматривается лишь в том случае, когда рыночная ситуация уже изменилась, процесс принятия решения может запоздать, что приведет к незапланированным потерям
3. Ситуационное планирование предусматривает разработку сценариев возможного изменения рыночной ситуации в зависимости от выделенных ранее факторов и переход (переключение) от одного плана к другому в случае изменения конъюнктуры рынка;
4. Реинжиниринг – это перестройка (перепроектирование) деловых процессов для достижения очень значительного, скачкообразного улучшения деятельности предприятия [2, с. 368].

Ситуационное планирование и реинжиниринг, являются наиболее перспективными методами проектирования развития деловой единицы в условиях нестабильности.

Рассмотрим подробнее методику проектирования ситуационных планов. Алгоритм составления ситуационных планов включает следующие шаги:

Шаг 1. Устанавливаются ключевые факторы среды, влияющие на планируемые результаты деятельности предприятия. В качестве критериев для отбора показателей используются как масштабы возможного воздействия, так и вероятность возникновения самого процесса.

Шаг 2. Составляется план, исходящий из наиболее вероятного допущения комплексного воздействия системы производственных и внешних факторов на планируемый результат.

Шаг 3. Разрабатываются возможные сценарии изменения рыночной ситуации и производства на основе выработанных допущений. Осуществляется разработка системы автономных планов согласно имеющимся сценариям. Ситуационный план не разрабатывается в деталях, он предписывает, что должен делать каждый исполнитель в той или иной ситуации и каких последствий можно ожидать при их наступлении.

Шаг 4. Определяются критерии перехода от основного плана к ситуационному, от одного ситуационного плана к другому, при возникновении непредвиденных либо заранее предугаданных обстоятельств.

Ситуационное планирование дает некоторые преимущества как в процессе разработки программы предпринимательской деятельности, так и в особенности при ее осуществлении в нестабильных рыночных условиях. Руководители и исполнители планов получают возможность быстро действовать в неблагоприятной ситуации, которая была заранее запланирована, что дает некоторые конкурентные преимущества, за счет сокращения времени реагирования и снижения текущих затрат.

Но помимо преимуществ, которыми обладает ситуационное планирование по сравнению с другими методами планирования, можно выделить и ряд недостатков. Основными недостатками ситуационного планирования являются следующие:

- трудоемкость и дороговизна сбора и обработки информации, которая является базой для составления ситуационных прогнозов;
- большие затраты ресурсов, связанные непосредственно с составлением альтернативных ситуационных планов;
- сложность при определении критериев перехода от реализации одного ситуационного плана к другому.

При разработке критериев принятия управленческих решений часто

возникают следующие проблемы:

- легко измеримым показателям уделяется чрезмерно много времени, в то время как трудноизмеримые показатели игнорируются;
- краткосрочным факторам уделяется больше внимания, чем долгосрочным;
- трудно разработать систему показателей, отражающую изменения важности различных видов деятельности и целей предприятия.

Также необходимо отметить, что в принятии управленческих решений, относительно перехода от одного ситуационного плана к другому, могут использоваться как качественные, так и количественные критерии. Качественные критерии определяют индивидуальную специфику конкретной ситуации, а количественные – являются более универсальной характеристикой. Например, количественные критерии могут относиться к следующим вопросам: выбор объема производства; управление материальными потоками; выбор между собственным производством и закупкой на стороне; установление цен на продукцию и пр.

Другим перспективным методом проектирования деятельности предприятия в будущем, как было отмечено ранее, является реинжиниринг. Реинжиниринг применяется в трех основных ситуациях:

Во-первых, в условиях, когда предприятие находится в состоянии глубокого кризиса (очень высокий уровень издержек, массовый отказ потребителей от продукции предприятия, финансовый кризис и т. д.).

Во-вторых, в условиях, когда текущее положение предприятия может быть признано удовлетворительным, однако прогнозы его деятельности являются неблагоприятными, т. е. присутствуют нежелательные тенденции в части конкурентоспособности, доходности, уровня спроса и т. д.

В-третьих, быстрорастущие, благополучные, агрессивные предприятия, основной задачей деятельности которых является создание уникальных конкурентных преимуществ.

Основные этапы реинжиниринга следующие:

1-й этап. Формирование желаемого образа предприятия. Формирование будущего образа осуществляется в рамках разработки стратегии предприятия, то есть первоначально формулируется миссия, затем она детализируется в конкретных целях и путях их достижения. Особое значение в настоящее время при формулировании миссии и стратегических целей приобретает ориентация на потребителя, то есть маркетинговый подход. Правильный выбор целей реинжиниринга означает выбор направления деятельности, которое может существенно улучшить состояние дел предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

2-й этап. Создание модели реального или существующего бизнеса предприятия. Этот этап называется ретроспективным или обратным реинжинирингом. На этом этапе воссоздается или реконструируется система действий и работ, при помощи которых компания реализует существующие цели, также производится детальное описание и документарное оформление основных операций, осуществляемых компанией, проводится оценка их эффективности. Для создания модели существующего бизнеса используются результаты анализа организационной среды, данные контролинга. Определяются процессы, нуждающиеся в коренной перестройке.

3-й этап. Разработка модели нового бизнеса. На этом этапе осуществляется перепроектирование текущего бизнеса, то есть осуществляется прямой реинжиниринг. Создание модели перепроектирования бизнеса осуществляется по следующим шагам: перепроектируются выбранные хозяйственные процессы (создаются более эффективные рабочие процедуры (самые простые задания из которых создаются бизнес-процессы), определяются технологии, а также информационные способы их применения); формируются новые функции персонала (перерабатываются должностные инструкции, определяется оптимальная система мотивации труда работников, организуются рабочие группы, разрабатываются программы подготовки и переподготовки кадров и пр.); создаются информационные системы, необходимые для осуществления реинжиниринга (определяется необходимое оборудование и программное

обеспечение, формируется специализированная информационная система бизнеса, определяется необходимый для инжиниринга уровень информационного обеспечения, устанавливается степень доступности каждого участника процесса реинжиниринга к различной информации, контролируется однозначность интерпретации полученной информации); производится тестирование новой модели, осуществляется «прокатка» модели в ограниченном масштабе.

4-й этап. Внедрение модели нового бизнеса в хозяйственную реальность. На этом этапе осуществляется воплощение всех элементов модели на практике. Особое внимание должно уделяться состыковке и переходу от старых процессов к новым. Этот переход должен осуществляться таким образом, чтобы исполнители процессов не ощущали состояние рабочего стресса.

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения эффективности деятельности предприятия в условиях нестабильности рыночной ситуации необходимо применять новые методы планирования и прогнозирования. Наиболее перспективными в сложившихся условиях, по мнению автора, являются ситуационное планирование и реинжиниринг. Но следует иметь в виду, что ситуационные методы планирования могут являться эффективными лишь для предприятий, имеющих доступ к информации, обладающих специалистами в области ситуационного прогнозирования и планирования, имеющих достаточное количество денежных ресурсов для проведения крупномасштабных исследований.

Список использованной литературы:

1. Бухалков М.И. Стратегическое планирование предприятия М.И. Бухалков, Д. С. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2012/fknt/kulik/library/article...> (дата обращения: 23.10.2017).
2. Любанова Т.П. Стратегическое планирование на предприятии [Текст]: учеб. пособие / Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова, Ю.А. Олейникова. – М.: ПРИОР, 2011. – 452 с.
3. Непомнящий Е.Г. Планирование на предприятии / Е.Г. Непомнящий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m235/> (дата обращения: 23.10.2017).
4. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент [Текст]: учебник / В.Н. Парахина, Л. С. Максименко, С.В. Панасенко. – М.: КНОРУС, 2007. – 268 с.
5. Пригожин И. Философия нестабильности / И. Пригожин // Вопросы философии. – 2011. – № 6. – С. 46-57.

ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В современных условиях эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к улучшению финансовых показателей, к минимизации затрат, к ритмичности и слаженности работы предприятия.

Ключевые слова: предприятие, капитал предприятия, оборотный капитал, ритмичность производства, финансовое положение.

Управление активами предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с их формированием, эффективным использованием в операционной деятельности предприятия и организацией их оборота. Управление активами подчинено цели роста рыночной стоимости предприятия.

К оборотному капиталу предприятия относится капитал, вложенный в запасы сырья, материалов и комплектующих, запасы готовой продукции, текущую дебиторскую задолженность. В международной практике политика управления оборотным капиталом включает следующие составляющие: управление запасами, управление дебиторской задолженностью, управление денежными средствами и их эквивалентами, управление источниками финансирования оборотного капитала.

Политика управления использованием оборотного капитала представляет собой часть общей политики управления использованием совокупного операционного капитала предприятия, заключающаяся в формировании необходимого объема и состава этого капитала и обеспечении необходимых условий оптимизации процесса его обращения. Существует специально разработанный перечень этапов управления оборотным капиталом. В первую очередь необходимо провести анализ использования оборотного капитала в операционном процессе предприятия в предшествующем периоде. Для этого рассматривается динамика общего объема оборотного капитала, динамика

состава оборотных активов предприятия, сформированных за счет оборотного капитала. Анализ состава оборотных активов предприятия по отдельным их видам позволяет оценить уровень их ликвидности.

К основным типам управления оборотными активами предприятия относят агрессивную, консервативную и умеренную модель [1].

При агрессивной модели управления текущими активами и пассивами предприятие не ставит ограничений в наращивании текущих активов, имеет значительные денежные средства, запасы сырья и готовой продукции, существенную дебиторскую задолженность – в этом случае удельный вес текущих активов в составе всех активов высок, а период оборачиваемости оборотных средств длителен.

Такая политика управления текущими активами не может обеспечить повышенную экономическую рентабельность активов, но практически исключает вопрос возрастания риска технической неплатежеспособности. Агрессивной модели управления текущими активами соответствует агрессивная модель управления текущими пассивами, при которой в общей сумме пассивов преобладают краткосрочные кредиты. При этом у предприятия повышается уровень эффекта финансового рычага. Затраты предприятия на выплату процентов по кредитам растут, что снижает рентабельность и создает риск потери ликвидности.

Консервативная модель управления текущими активами и пассивами характеризует экономическое положение, при котором предприятие сдерживает рост текущих активов – и тогда удельный вес текущих активов в общей сумме активов низок, а период оборачиваемости оборотных средств краток. Такую политику ведут предприятия либо в условиях достаточной определенности ситуации, когда объем продаж, сроки поступлений и платежей, необходимый объем запасов и точное время их потребления и т.д. известны заранее, либо при необходимости строгой экономии.

Такая политика управления текущими активами обеспечивает высокую экономическую рентабельность активов, но несет в себе повышенный риск

возникновения технической неплатежеспособности в случае непредвиденных ситуаций при реализации продукции или при ошибке в расчетах.

Признаком консервативной политики управления текущими пассивами служит отсутствие или очень низкий удельный вес краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов предприятия. Все активы при этом финансируются за счет постоянных пассивов (собственных средств и долгосрочных кредитов и займов) [3].

При умеренной модели управления текущими активами и пассивами предприятие занимает промежуточную, «центристскую» позицию – при этом текущие активы составляют примерно половину всех активов предприятия, период оборачиваемости оборотных средств имеет усредненную длительность. В этом случае и экономическая рентабельность активов, и риск технической неплатежеспособности находятся на среднем уровне.

Для умеренной политики управления текущими пассивами характерен средний уровень краткосрочного кредита в общей сумме пассивов предприятия.

Умеренная политика управления оборотными средствами представляет собой компромисс между агрессивной и консервативной моделью.

Выбор соответствующих источников финансирования оборотных активов в конечном итоге определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. С учетом этих факторов и строится политика управления финансированием оборотных средств [4].

Если при неизменном объеме краткосрочных финансовых обязательств будет расти доля оборотных активов, финансируемых за счет собственных источников и долгосрочного заемного капитала, то в этом случае будет повышаться финансовая устойчивость предприятия, но снижаться эффект финансового рычага и расти средневзвешенная стоимость капитала в целом. Соответственно, если при неизменном участии собственного капитала и долгосрочных займов в формировании оборотных активов будет расти сумма краткосрочных финансовых обязательств, то в этом случае может быть снижена

общая средневзвешенная стоимость капитала, достигнуто более эффективное использование собственного капитала (за счет роста эффекта финансового рычага), но при этом будет снижаться финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия (за счет роста объема текущих обязательств и увеличения частоты выплат долга).

В конечном итоге все эти подходы определяют сумму этого капитала и уровень его капиталоемкости по отношению к объему операционной деятельности.

Таким образом, управление оборотным капиталом важно в решении ключевой проблемы финансового состояния: достижения оптимального соотношения между ростом рентабельности производства и обеспечением устойчивой платежеспособности, служащей внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия. Исключительно важной задачей является также обеспеченность запасов и затрат предприятия источниками их формирования и поддержание рационального соотношения между собственным оборотным капиталом и заемными ресурсами, направляемыми на пополнение оборотных средств.

Список использованной литературы:

1. Глухов В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов. – СПб.: Питер, 2005. – 215 с.
2. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, 2015. – 352 с.
3. Лапуста М.Г. Финансы фирмы: учебное пособие / М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 264 с.
4. Снитко Л.Т. Управление оборотным капиталом организации / Л.Т. Снитко, Е.Н. Красная. – М.: Издательство РДЛ, 2015. – 360 с.

УДК 658.153.2

Кылчик П.С.¹, Морозова А.М.²

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Аннотация. В данной статье исследован генезис понятия «оборотный капитал предприятия (организации)», представлена трактовка данной категории отечественными и зарубежными

учеными.

Ключевые слова: капитал, оборотный капитал, управление, эффективность.

Введение. Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности использования оборотного капитала и замедление его оборачиваемости оказывают факторы кризисного состояния экономики.

Итоговый результат деятельности любого хозяйствующего субъекта всегда сводится к получению прибыли и повышению рентабельности, что во многом зависит от объема и структуры капитала, авансированного в финансово-хозяйственную деятельность предприятий. Особую актуальность приобретает определение оптимального объема и структуры оборотного капитала для предприятий промышленности, поскольку именно в промышленности оборотный капитал проходит все стадии производственно-коммерческого цикла и отличается длительностью периода обращения. Недостаток оборотного капитала влечет за собой нарушение производственно-коммерческого цикла, потерю ликвидности и низкий уровень прибыли, а излишек – неоправданно завышенные размеры финансирования. Следовательно, возникает необходимость пересмотра существующих подходов к управлению оборотным капиталом промышленных предприятий с точки зрения повышения эффективности их деятельности.

Результаты исследования. Часть финансовых ресурсов, задействованных предприятием в оборот и приносящих доходы от этого оборота, называется капиталом, который выступает как превращенная форма финансовых ресурсов. Другими словами, капитал – это значительная часть финансовых ресурсов, авансируемая и инвестируемая в производство с целью получения прибыли.

По мнению А. П. Агаркова, «капитал является экономической базой создания и развития предприятия, так как он характеризует общую стоимость авансированных средств в денежной, материальной и нематериальной формах,

инвестированных в формирование его активов».

Капитал предприятия традиционно подразделяется на основной и оборотный.

А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий считают, что: «основной капитал – это капитал, вложенный в основные активы предприятия, участвующие в процессе производства многократно, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Основной капитал постепенно переносит свою стоимость на вновь создаваемые товары частями посредством амортизации» [1].

Определение оборотного капитала неразрывно связано как с понятием оборотные средства, так и с термином оборотные активы.

Понятие оборотного капитала в научных исследованиях четко не определено и трактуется учеными по-разному.

Определяя понятие оборотного капитала, профессор Н. Ф. Самсонов отмечает, что: «оборотный капитал – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения... функционирующие в одном производственном цикле и полностью переносящие свою стоимость на изготавливаемый продукт» [3].

Учитывая основное назначение оборотного капитала – обеспечение ритмичности функционирования предприятия, Е. И. Бородина, выделяет его, как «совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения, для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции». Причем, возможность объединения оборотных производственных фондов и фондов обращения в единое понятие «оборотные средства» исходит из того, что их движение носит финансовый характер и составляет единый процесс. Автор считает, что «оборотный капитал формируется, как часть его уставного капитала и направляется на приобретение производственных запасов, которые участвуют в производственном процессе, изготовлении продукции, после чего оборотный капитал переходит в сферу обращения» [4].

М. Н. Крейнина характеризует оборотные активы, как «совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции».

По мнению В. В. Ковалева, «оборотный капитал относит к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение года или одного производственного цикла предприятия».

По мнению А. Ю. Казака, «оборотный капитал – это денежное выражение всей совокупности текущих активов, представляющих собой часть имущества предприятия, используемых для обеспечения процесса производства и реализации продукции и для приращения доходов путем вложения в краткосрочные инструменты финансового рынка».

Данное определение оборотного капитала учитывает влияние на процесс управления оборотным капиталом предприятий фондового рынка. Это влияние связано не только с появлением новых источников финансирования оборотного капитала (например, доход от эмиссии облигаций, акций), но и возникновением новых элементов оборотного капитала (например, краткосрочные финансовые вложения).

Итак, по мнению О. В. Баскаковой, Л. Ф. Сейко, «оборотный капитал – это авансируемая в денежной форме стоимость, принимающая в процессе планомерного кругооборота средств форму оборотных фондов и фондов обращения, необходимая для поддержания непрерывности кругооборота и возвращающаяся в исходную форму после его завершения».

В. Я. Горфинкель утверждает, что «оборотные средства выступают, прежде всего, как стоимостная категория: на практике они не являются материальными ценностями, ибо из них нельзя производить готовую продукцию. Являясь стоимостью в денежной форме, оборотные средства уже в процессе кругооборота принимают форму производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции. Оборотные средства не

расходуются, не затрачиваются, не потребляются, а авансируются с тем, чтобы возвратиться после одного кругооборота и вступить в другой. В процессе кругооборота оборотные средства воплощают свою стоимость в оборотных фондах и поэтому посредством последних функционируют в процессе производства, участвуют в формировании издержек производства» [5].

Выводы. Таким образом, оборотным капиталом являются средства, вложенные в оборотные фонды предприятия, которые полностью переносят свою стоимость на вновь создаваемый товар в процессе производства. Управление оборотными активами тесно связано с особенностями функционирования оборотного капитала на различных стадиях операционного цикла предприятия. Скорость оборота оборотных средств характеризует уровень производственного потребления оборотных средств. Чем выше скорость оборота, тем меньше потребности предприятия в оборотных средствах. Это может быть достигнуто как за счет ускорения процессов реализации продукции, так и за счет уменьшения затрат на производство и снижения себестоимости продукции. Механизм формирования и использования оборотных средств оказывает активное влияние на ход производства, выполнение текущих производственных и финансовых планов. Отрицательное значение величины оборотного капитала свидетельствует о некоторых финансовых затруднениях предприятия.

Список использованной литературы:

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: КноРус, 2013. – 720 с.
2. Экономика предприятия (организации): учебник / под общ. ред. Н.Б. Акуленко. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 638 с.
3. Экономика фирмы: учебник / под ред. А. С. Арязмова. – М.: ИНФРА-М: Национальный фонд подготовки кадров, 2010. – 526 с.
4. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2013. – 372 с.
5. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье определена сущностная характеристика предпринимательских рисков субъектов хозяйствования, охарактеризована необходимость и процесс управления предпринимательскими рисками на современном этапе развития национальной экономики.

Ключевые слова: риск, предпринимательский риск, управление рисками, минимизация рискованных ситуаций.

Неопределенность условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность, предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда возможно предсказать с приемлемой точностью. В результате каждый предприниматель изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, обеспечивающих его успех на рынке, гарантированной доли участия на рынке, доступности к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Предпринимательский риск – это риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов.

Предпринимательский риск, способствующий изменению уровня экономической свободы (т.е. его воздействие может привести к нарушению состояния защищенности экономического хозяйствующего субъекта) является предпринимательским риском экономической безопасности предприятия.

Таким образом, предпринимательский риск можно рассматривать как:

- риск, характеризующий сам вид деятельности;
- риск, влияющий на получение прибыли;
- риск, способствующий изменению уровня экономической свободы.

В условиях рыночных отношений проблема оценки и учета риска приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления. Большинство управленческих решений принимается в условиях риска.

Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий.

Основной задачей оценки предпринимательских рисков является их систематизация и разработка комплексного подхода к определению степени риска, влияющего на деятельность предпринимателя. Успех предпринимательского бизнеса решающим образом зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности.

Стратегия и тактика управления предпринимательскими рисками рассматривается обычно как система управления риском и экономическими (прежде всего финансовыми) отношениями, возникающими в процессе этого управления, включает стратегию и тактику управленческих действий.

Под стратегией управления понимаются направления и способы использования средств для достижения поставленной цели. В соответствии со стратегией выбираются варианты управленческих решений и концентрируются усилия на осуществлении этих вариантов. Тактика – это конкретные приемы и методы, которые служат достижению поставленной цели в реальных условиях. Задачей тактики управления является выбор оптимального решения, приемов и методов управления, наиболее соответствующих конкретной хозяйственной ситуации.

Весь процесс управления рисками можно отобразить следующим образом:

1. Постановка целей управления рисками;
2. Анализ риска;
3. Качественный анализ;
4. Количественный анализ;

5. Выбор методов воздействия на риск;

6. Анализ эффективности принятых решений и корректура целей управления рисками (и к началу).

После выявления рисков, с которыми может столкнуться фирма в процессе осуществления предпринимательской деятельности, после определения факторов, оказывающих влияние на уровень риска, и после проведения оценки рисков, а также выявления связанных с ними потенциальных потерь перед предпринимательской фирмой стоит задача разработки программы минимизации выявленных рисков, т.е. специалист по риску должен принять решение о выборе наиболее приемлемых механизмов нейтрализации предпринимательских рисков.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

Список использованной литературы:

1. Васин С.М. Управление рисками на предприятии: учебное пособие / С.М. Васин, В.С. Шутов. – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с.
2. Косарев А.С. Актуальные вопросы организации управления рисками на российских предприятиях / А.С. Косарев // Управление риском. – 2010. – № 2. – С. 2-10.
3. Тэпман Л.Н. Риски в экономике / Под ред. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.

УДК 330.131.7

Мазепа Н.В.¹, Морозова А.М.²

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассмотрена сущность категории понятия «риск» с позиций различных авторов и подходов. Представлена обобщенная классификация предпринимательских рисков в условиях современного бизнеса РФ. Установлено, что в условиях нестабильности внешней среды предпринимательский риск необходимо рассматривать как сочетание условий и

обстоятельств субъективного и объективного характера, так как практически любая рисковая ситуация прямо или косвенно связана с деятельностью людей.

Ключевые слова: риск, предпринимательский риск, экспертные оценки, управление рисками, минимизация рискованных ситуаций.

Введение. Деятельность предприятия обычно происходит под влиянием комплекса различных видов рисков, что может привести к негативным последствиям и даже к банкротству. Это свидетельствует о необходимости формирования эффективного механизма управления, ключевым элементом которого является создание системы учетно-аналитического обеспечения управления рисками. В данном контексте приоритетными становятся вопросы оценки, а также совершенствования системы сбора и обработки информации в максимально пригодном разрезе для принятия оперативных и стратегических решений в условиях неопределенности с целью минимизации предпринимательских рисков субъектов хозяйствования. В экономической литературе существует значительное количество методик оценки предпринимательских рисков, одни из которых позволяют выявить внешние угрозы, другие рассматривают риски, генерируемых во внутренней среде деятельности предприятия. При этом каждый из них акцентируется на анализе определенной группы предпринимательских рисков в зависимости от источников их возникновения, без учета специфики другой группы. Для более эффективной оценки должен использоваться комплексный метод, который будет сочетать оба подхода и позволит проанализировать всю совокупность предпринимательских рисков субъекта хозяйствования.

Результаты исследования. В экономической литературе наблюдается неоднозначность в трактовке черт, свойств и элементов риска, в понимании его содержания, соотношения объективных и субъективных сторон. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, практически полным его игнорированием в существующем хозяйственном законодательстве, недостаточным использованием в реальной экономической практике и управленческой деятельности.

Отмечается, что термин «риск» греческого происхождения от слов

ridsikon, ridsa – «утес, скала», который связан, в первую очередь, с появлением опасности или неуверенности в любой сфере хозяйственной деятельности и общественно-экономической жизни [1].

В общем случае под риском понимают «возможность наступления неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери» [2].

В таблице 1 представлена трактовка различных авторов понятия «риск».

Таблица 1 – Трактовка различных авторов понятия «риск» [1-5]

Автор	Трактовка понятия
Дж. Милль, И. Сеньор	Риск – вероятность убытков и потерь от принятого решения и стратегии деятельности. Он отождествляется с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения. Риск здесь ни что иное, как ущерб, который наносится осуществлением данного решения.
Н. П. Любушин	Определяет риск как, вероятность того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.
Ф. Найт	Различает два вида рисков: риски, объективная вероятность которых исчислима, и которые могут быть застрахованы (такие риски становятся статьей издержек производства, вычитаемой из прибыли), и риски, объективная вероятность которых неисчислима, которые объясняют существование специфического дохода предпринимателей
В.Н. Салин, В.Г. Медведева	Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи, либо отклонения от цели. Следовательно, риск – это непредсказуемая угроза экономической безопасности и устойчивости функционирования предприятия
Ю. М. Бахрамов	Рассматривает понятие риск как агрегированная вероятностная категория. Риск определяют как вероятность недополучения прибыли по сравнению с прогнозируемым вариантом или возникновения убытков.

Предпринимательский риск – это риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, осуществлением научно-технических проектов [4].

Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные категории, группы, классы, виды и подвиды по определенным признакам для достижения поставленных целей. Однозначного подхода к

типологии рисков не сложилось, однако, широко используются различные признаки классификации (таблица 2) [2, 4, 5].

Таблица 2 – Классификация рисков в предпринимательской деятельности

Признак классификации	Виды рисков
Источники риска	производственный, финансовый, кооперационный, снабженческий, маркетинговый, рыночный, правовой, риск развития, информационный, риск стихийных бедствий экологический
Масштаб воздействия	типичный, специфичный
Время возникновения	постоянный, временный
Сфера действия	внутренний, внешний, смешанный
Возможность регулирования	управляемый условно, управляемый, неуправляемый
По ожидаемым последствиям	допустимый, критический, катастрофический
Причины возникновения	риск, вызванный неопределенностью будущего; риск, вызванный нехваткой информации для решений; риск, вызванный личными субъективными факторами аналитика

Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий.

Анализ исследований в области методологии управления рисками позволяет сформировать систему принципов управления рисками:

- решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации;
- при управлении рисками принимаемые решения должны базироваться на необходимом объеме достоверной информации;
- при управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;
- управление рисками должно носить системный характер;

– управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками [3, 5].

Заключение. Таким образом, предпринимательские риски являются неотъемлемой частью хозяйственной деятельности предприятия, поэтому результативность действий предпринимателя, преодоление неуверенности в будущих результатах зависят, прежде всего, от возможности и умения правильно оценить степень рискованности намеченных операций и принять необходимые меры. Оценка предпринимательского риска является начальным этапом процесса управления риском. Его цель заключается в получении необходимой информации о структуре, свойствах объекта и имеющихся чертах. Собранный информации должно быть достаточно для того, чтобы принимать адекватные решения в следующих стадиях. Анализ состоит из выявления рисков и их оценки. При обнаружении рисков (качественная составляющая) определяются все риски, присущие хозяйствующему субъекту.

Список использованной литературы:

4. Васин С.М. Управление рисками на предприятии: учебное пособие / С.М. Васин, В.С. Шутов. – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с.
5. Дмитриев М. Н. Количественный анализ риска инвестиционных проектов / М.Н. Дмитриев, С.А. Кошечкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest> (дата обращения: 07.11.2017).
6. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 412 с.
7. Косарев А.С. Актуальные вопросы организации управления рисками на российских предприятиях / А.С. Косарев // Управление риском. – 2010. – № 2. – С. 2-10.
8. Тэпман Л.Н. Риски в экономике / Под ред. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.

УДК 331.101

Макевина А.В.¹, Черненко Ю.В.²

1 – магистрант 1-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Каждое предприятие отличается определённым уровнем выражением всеобщего

экономического закона, экономической необходимостью развития общества независимо от господствующей в нём системы хозяйствования. При анализе и планировании производительности труда важнейшей задачей является выявление и использование резервов ее роста, то есть конкретных возможностей повышения производительности труда. Резервы повышения производительности труда – это такие возможности экономии общественного труда, которые хотя и выявлены, но по разным причинам еще не использованы.

Ключевые слова: рыночная экономика, экономическое положение, предприятие, трудовые ресурсы, производительность труда, рентабельность персонала.

Производительность труда является одним из важнейших показателей эффективности общественного производства. Применение этого показателя позволяет оценить эффективность труда, как отдельного работника, так и коллектива.

Производительность в широком понимании – это умственная склонность человека к постоянному поиску возможности усовершенствования того, что существует. Оно основано на уверенности в том, что человек может работать сегодня лучше, чем вчера, а завтра еще лучше. Оно требует постоянного совершенствования экономической деятельности.

При изучении вопроса об экономическом содержании производительности труда надо исходить из того, что труд, затрачиваемый на производство продукции, состоит из живого труда, расходуемого в данный момент в процессе производства продукции, и прошлого труда, овеществленного в ранее созданной продукции, используемый для производства новой.

Функцией живого труда является не только создание новой стоимости, но и перенесение рабочего времени, материализованного в вещественных элементах производства, на вновь создаваемый продукт. Поэтому производительная сила живого труда характеризуется его способностью создавать новые потребительные стоимости. Общая тенденция повышения производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в продукте уменьшается, а доля овеществленного труда возрастает, но так, что общая сумма труда, заключающаяся в единице продукции, сокращается [3].

Изменение соотношения между затратами живого и овеществленного труда может происходить по-разному в зависимости от уровня развития производительных сил. На высшем этапе научно-технического прогресса с

ростом механизации и автоматизации производства снижаются одновременно затраты и живого и овеществленного труда на единицу продукции, но затраты живого труда снижаются в большей степени, чем затраты прошлого труда, поэтому доля живого труда в продукте уменьшается, а доля прошлого – увеличивается. Отсюда, чем выше уровень механизации и автоматизации труда, тем большую роль в его экономии будет играть сокращение затрат овеществленного труда.

Показатели производительности труда, рассчитываемые по валовой, товарной, реализованной продукции, имеют сходные достоинства и недостатки. Главный их недостаток состоит в том, что эти показатели не свободны оттого, что при изменении ассортимента выпускаемой продукции, стоимости сырья и материалов, изменении удельного веса полуфабрикатов, комплектующих изделий, полученных от других предприятий, показатель производительности труда может возрасти или снизиться. Изменения уровня производительности труда могут в таких случаях оказаться не связанными с улучшением или ухудшением деятельности данного предприятия.

Сущность метода измерения производительности труда на основе нормативной стоимости обработки состоит в том, что для оценки объема выпускаемой продукции принимается не оптовая цена, а только та ее часть, которая условно характеризует лишь затраты живого труда. Показатель нормативной стоимости обработки не включает стоимость материалов, полуфабрикатов, общехозяйственные и общепроизводственные расходы, то есть ту часть материальных затрат, величина которых в основном зависит от деятельности данного предприятия.

Величина затрат труда на производство определенного объема продукции может быть измерена количеством отработанных человеко-часов, человеко-дней, а также среднесписочной численностью работающих в месяц, квартал, год. Рассчитывают часовую, дневную (месячную, квартальную, годовую) производительность труда [1].

Часовая выработка характеризует производительность труда в течение

каждого часа работы. Дневная выработка зависит от уровня часовой выработки и фактической продолжительности рабочего дня. Уровень месячной (годовой) выработки зависит не только от часовой выработки и продолжительности рабочего дня, но и от того, сколько рабочих дней приходится в среднем на одного работника в месяц (год) [2].

В качестве второго показателя производительности труда используют трудоемкость, которую рассчитывают на единицу продукции и на весь товарный выпуск. Трудоемкость представляет собой затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре выпускаемой продукции и услуг. Трудоемкость отражает прямую связь между объемом производства и трудозатратами, применение показателя трудоемкости позволяет увязать проблему измерения производительности труда с факторами и резервами ее роста. Показатель трудоемкости позволяет сопоставлять затраты труда на одинаковые изделия в разных цехах и на участках предприятия. Различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость.

Производительность труда является показателем экономического роста, то есть показателем, обеспечивающим рост реального продукта и дохода. Увеличение общественного продукта на душу населения означает повышение уровня жизни.

Список использованной литературы:

1. Емельянова Т.В. Организация труда: учебник / Т.В. Емельянова, Т.Н. Лебедева, Л.В. Мисникова. – М.: Высшая школа, 2014. – 236 с.
2. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л.Л. Ермолович. – М., Интерпрессервис, 2016. – 342 с.
3. Корчагина А.С. Управление персоналом / А.С. Корчагина, М.С. Ключкова. – М.: Экзамен, 2015. – 368 с.

УДК 338.3

Меркушева М. В.¹, Товстоноженко Н. А.²

1 – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрена сущность экономической безопасности предприятия. Представлены

взгляды различных авторов на сущность понятия «экономическая безопасность предприятия». **Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, национальная безопасность, угроза.

Введение. Экономическая безопасность как материальная основа национальной безопасности определяется состоянием экономической системы, эффективность функционирования которой, прежде всего, зависит от результативности совокупности предпринимательских структур. Экономическая система находится в устойчивом состоянии только в том случае, если она опирается на достаточно мощную производственную базу, основу которой составляют высокоразвитые субъекты хозяйствования, способные успешно решать задачи и достигать поставленных целей бизнеса. Предприятие как единичная ячейка экономической системы оказывает самое непосредственное влияние на ее устойчивое и динамичное развитие; и с этой позиции, весьма важным моментом являются вопросы обеспечения его собственной экономической безопасности.

Цель исследования – выявить сущность экономической безопасности предприятия.

Сущность экономической безопасности для предпринимательской структуры состоит в обеспечении состояния наилучшего использования ее ресурсов по предотвращению угроз предпринимательству и созданию условий стабильного, эффективного функционирования и получения прибыли.

Существуют различные определения понятия «экономическая безопасность».

По определению С. В. Крошила «экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска» [1, с. 55].

В этом определении уже появляются два немаловажных момента –

критерий обеспечения безопасности – достижение целей бизнеса, а также учитываются факторы внешних условий – конкуренция, хозяйственный риск. Также отмечено и условие достижения целей бизнеса – эффективность использования ресурсов. Определение базируется на понятии угрозы, опасности.

Стоит также привести определение безопасности предприятия, данное А. Е. Суглобовым: «Безопасность предприятия – это такое состояние его правовых экономических и производственных отношений, а также материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов, которое выражает способность предприятия к стабильному функционированию» [2, с. 122]. Здесь, что важно, отсутствует ссылка, на какие бы то ни было угрозы.

По мнению П. Г. Никитенко «под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы» [3, с. 130].

По Д. В. Доценко «экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность выработать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [4, с. 49].

Специалисты института стратегического анализа и развития предпринимательства считают, что «экономическая безопасность предприятия – это такое состояние данного хозяйствующего субъекта, при котором жизненно важная компонента структуры и деятельность предприятия характеризуется высокой степенью защищенности от нежелательных изменений» [2, с. 188].

Имеется и другой подход. Экономическая безопасность предприятия – это «защищенность жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, организация администрацией и коллективом предприятия путем реализации системы мер правового, экономического, инженерно-технического и социально-психологического характера». При этом, во-первых, состояние защищенности носит динамичный характер; во-вторых, угроза, исходящая

изнутри предприятия, не менее опасна, чем извне, и, в-третьих, система экономической безопасности предприятия должна взаимодействовать на правовой основе с государственной системой обеспечения экономической безопасности [6, с. 134].

Приведенные определения понятия экономической безопасности предприятия содержат основные методологические положения теории безопасности. Отмечается, что при обеспечении экономической безопасности предприятию не угрожает опасность или имеется защищенность от внутренних или внешних угроз, а также, несмотря на действие деструктивных факторов, оно имеет возможность стабильно функционировать на рынке и достигать поставленных целей бизнеса. Поэтому данные трактовки имеют право на существование, так как каждая из них в достаточной степени раскрывает сущностные основы понятия экономической безопасности предприятия.

Таким образом, можно констатировать наличие двух следующих последовательностей рассуждений [7, с. 79]:

1. Существует объект (предприятие), характеризуемый среди прочих наличием какого-то выделенного параметра (структуры, нормального функционирования, жизненно важных интересов, потребностей, существования, прогрессивного развития, и т.д.). Существуют угрозы этому параметру – явления, способные повлиять на него нежелательным образом. Если же этот параметр защищен от угроз, то обеспечена и безопасность объекта. Другими словами, сначала предполагается наличие у объекта некоего основного, важного параметра, и обязательно существование угроз этому параметру. Затем делается предположение (довольно смелое), что если этот параметр защищен от таковых угроз, то это и есть состояние безопасности всего объекта. При этом критерий защищенности параметра часто отсутствует, впрочем, как и обоснование выбора именно этих параметра и критерия.

2. Существует объект (предприятие), и у него есть цели, которые он пытается достичь. Объект имеет некоторую внутреннюю структуру (среду) и существует в некоторой внешней среде. В силу определенных свойств

внутренней структуры (среды) весь объект обладает некоторым свойством (находится в состоянии), называемым «безопасность». Это означает, что если внешняя среда и оказывает на него негативное воздействие в определенных пределах, то объект все равно функционирует и достигает своих целей. Как, впрочем, если среда и не оказывает на него таковых воздействий, т.е. угроз. И если изменение внешних условий не выходит за определенные пределы, то функционирование и достижение им своих целей гарантировано.

В целом приведенные определения соответствуют определению безопасности, данному в Федеральном законе «О безопасности». У многих из анализируемых определений есть одна общая черта: чисто идеологически понятие «угрозы, опасности, нежелательных изменений, непредвиденных обстоятельств» предполагается «более первичным», нежели понятие «экономической безопасности», поскольку на нем базируется определение последнего.

Выводы. Категория экономической безопасности предприятия должна рассматриваться, прежде всего, как состояние, имеющее определенную структуру. Структурный аспект проблемы предполагает выделение основных функциональных элементов, влияющих на процесс обеспечения экономической безопасности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Крошилин С.В. Возможные угрозы безопасности экономических информационных систем и методы их устранения / С. В. Крошилин // Материалы межвузовской научной конференции профессорско-преподавательского состава «Проблемы и методы управления экономической безопасностью регионов». – Коломна: КГПИ. – 2008. – 78 с.
2. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е. А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 271 с.
3. Никитенко П.Г. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / П.Г. Никитенко, В.Г. Булавко. – Мн.: Право и экономика, 2014. – 394 с.
4. Доценко Д.В. Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие / Д.В. Доценко // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 4. – С. 45-50.
5. Донец Л.И. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / Л.И. Донец, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учебной литературы, 2009. – 245 с.
6. Горшков А. В. Экономическая безопасность домашних хозяйств в современной России: монография / А.В. Горшков, Н.З. Торгай. – Челябинск: Челябинский институт (филиал) ФГОУ ВПО «Уральская академия государственной службы», 2011. – 236 с.
7. Водянова В.В. Экономическая безопасность. Системное представление:

УДК 338.45

Михлик А.С.¹, Черненко Ю.В.²

1 – магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Инновационная стратегия предприятия определяется ее общеэкономическими целями, задачами и стратегиями. В основе разработки инновационной стратегии лежит измерение и анализ инновационного уровня, а также составление научно-технического прогноза направлений инновационного развития. Стратегии управления инновациями и необходимость их использования, является составной частью общей стратегии развития предприятия. Важная роль стратегии управления инновациями лежит в определении целей, сфер и необходимых путей продуктивного внедрения новшеств управления производства и организации, усовершенствования уже имеющихся процессов, оборудования, ориентируясь на современные требования, а также прогнозируемые на перспективу, в процессе развития экономики предприятий.

Ключевые слова: предприятие, стратегия, рыночная экономика, инновации, инвестиции, финансовое состояние, управление производством.

Любой хозяйствующий субъект, в процессе своего производства сталкивается с проблемой выбора той или иной инновационной стратегии, как одним из нескольких направлений своего развития. Инновационная стратегия, характеризующаяся своими особенностями, ориентируется на долгосрочные цели. Если рассматривать такой вектор ориентации, способствующий к капитальным изменениям в экономике предприятия, то здесь можно говорить уже о масштабе социально-экономического эффекта. Выбор наиболее подходящей стратегии основывается, прежде всего, некоторыми экономическими требованиями.

Инновационная стратегия развития – это комплекс действий или мер, который направлен на будущее развитие предприятия и рост доходов. Разница с другими стратегиями заключается в самом названии: инновационная стратегия означает новая – для данного рынка или предприятия, для потребителя или для какой-то отдельной отрасли. Кроме этого инновационную стратегию характеризуют принципиально новые решения в управлении, которые

принимаются с учетом особенностей отрасли, в которой существует предприятие и с учетом особенности самого предприятия. [2]

С учетом вышеизложенного, можно заключить, что, образцовая стратегия роста, которая применяется на предприятии в первый раз, будет для него инновационной. К тому же, любая стратегия не имеет готовых инструкций и решений, а задает всего лишь направление, в котором необходимо двигаться предприятию для реализации обозначенных целей.

В связи с этим, классификация инновационных стратегий немного затруднена и состоит из нескольких систем. Инновационные стратегии разделяются по действиям относительно конкурентов, по внутренним действиям на предприятии, по адаптации и проведению научно-исследовательских открытий.

Инновационная стратегия предприятия при разработке должна учитывать, что любой продукт, будь то товар или единица техники подобно человеку, проходят определенный жизненный цикл от своего зарождения до финишного исхода. Жизненный цикл продукта различают по следующим стадиям [1]:

- зарождение – появление идеи самого продукта, но еще не его самого;
- рождение – непосредственно, появление чего бы то ни было абсолютно нового на рынке;
- утверждение – рожденная новинка «живет» и успешно продается, реализуя свои функции, успешно конкурирует с прежними товарами и продуктами;
- стабилизация – продукт полностью созрел и оформился, нечего больше развивать и совершенствовать;
- упрощение – появление первых симптомов том, что продукт начинает стареть;
- падение – уровень продаж и потребительского спроса снижается;
- исход – происходит снижение производства продукта и начинается подготовка к новому переходу;
- деструктуризация – полная отмена выпуска или консервирование

продукта с поиском нового.

Предприятием одновременно выпускается несколько продуктов, проходящих свой жизненный цикл. В задачу стратегического планирования входит верное определение сроков свертывания одного производства и начала разработки другого, инвестирования средств в раскрытку третьего и так далее. Важно учитывать тенденции рынка, оставаться в курсе новых разработок и сроков по выпуску новых продуктов от предприятий конкурентов. Тип инновационной стратегии выбирают в зависимости от этой информации.

Разработка инновационной стратегии предприятия может быть создана сторонними квалифицированными специалистами или же самостоятельно, без сторонней помощи. Второй путь в определенном смысле предпочтительнее, так как особенная индивидуальность предприятия будет учитываться полностью. Здесь могут возникать два варианта: инновационная стратегия разрабатывается предприятием и издается в качестве приказа всем структурным подразделениям, этот метод называется путь «сверху вниз» и каждое структурное подразделение на базе опыта, анализируя свою сферу, подает руководству рекомендации для развития бизнеса. Суммированный и обобщенный план развития затем оговаривается и подлежит одобрению на общем собрании. Этот способ называется путь «снизу-вверх».

Какой бы путь разработки или типовой метод инновационной стратегии не выбирался, обязательно необходимо учитывать все уровни риска, результаты от применения предыдущих планов и временной фактор: рационально ли применять данные методики и решения непосредственно сейчас.

Список использованной литературы:

1. Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2013. – 236 с.
2. Основы инновационного менеджмента / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2015. – 342 с.
3. Сурин А.В. Инновационный менеджмент: учебник / А.В. Сурин, О.П. Молчанова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 368 с.

О ПОИСКЕ РЕЗЕРВОВ СОКРАЩЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ И УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация. Определяется критический объем производства для безубыточной работы предприятия. Выявляются возможности сокращения затрат и увеличения прибыли за счет замены оборудования.

Ключевые слова: точка безубыточности, экономические показатели производства, основные производственные фонды, максимальный объем производства.

Введение

Одним из направлений поиска резервов сокращения затрат на производство продукции и увеличения прибыли на предприятии «Алеф – Виналь-Крым» является выбор и замена машин и оборудования. При этом необходимо определить, при каком объеме производства выгоднее применять тот или иной вариант оборудования. Для этого необходимо найти критический объем производства продукции, при котором затраты по двум из выбранных вариантов оборудования будут одинаковыми. Решение можно провести аналитическим и графическим способами.

Постановка проблемы

Чтобы найти критический объем производства продукции (услуг) для двух сравниваемых вариантов, затраты по одному из них приравнивают к затратам по другому. Аналогично определяется критическая точка объема производства для второго и третьего вариантов.

Если был выбран неверный вариант решения задачи, то можно, в связи с этим, подсчитать убытки предприятия.

В общем виде графический вариант решения такой задачи (для трех вариантов) можно увидеть из следующего графика:

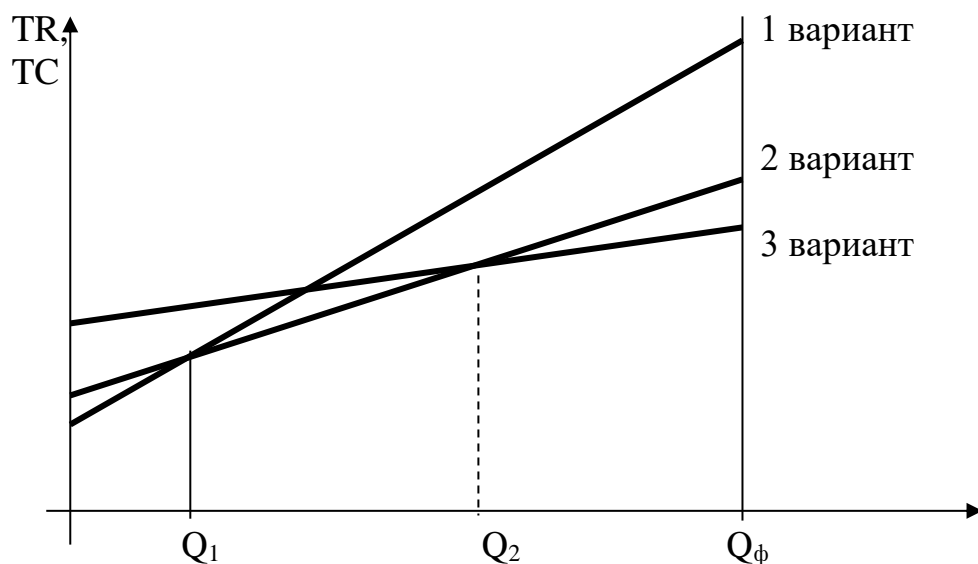


Рисунок 1 – Критический объем производства продукции (услуг) в общем виде

Алгоритм решения

Строим графики рыночных ситуаций по вариантам.

Вариант А.

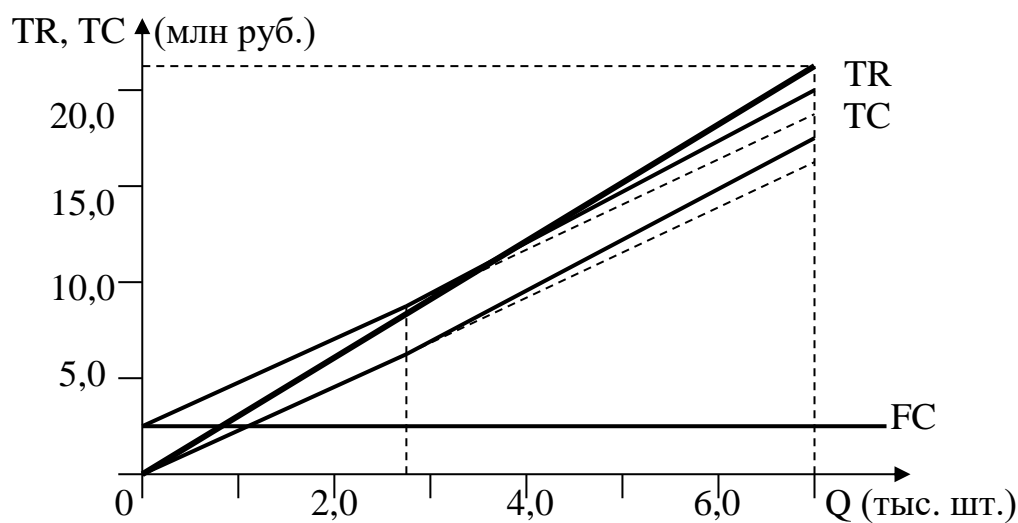


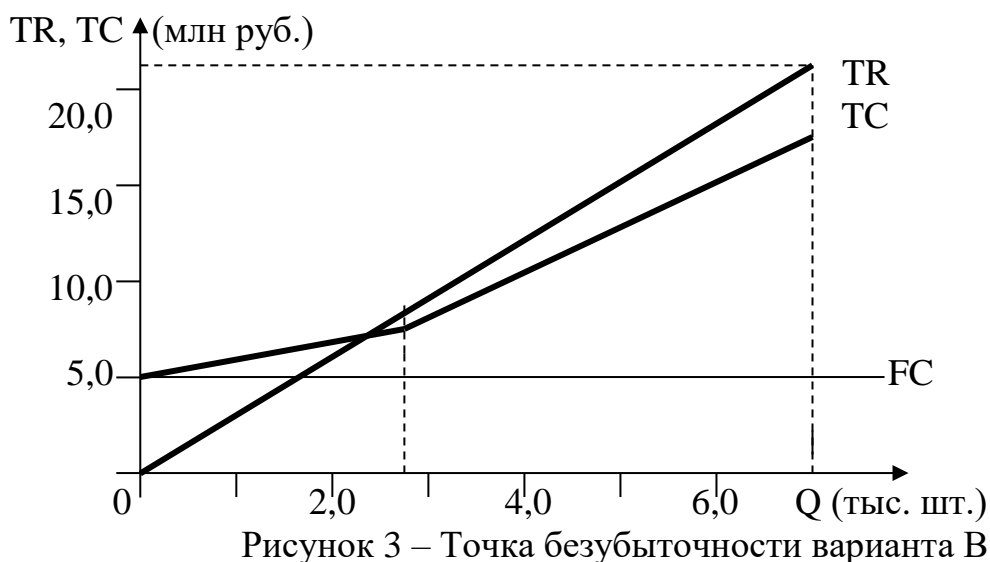
Рисунок 2 – Точка безубыточности варианта А

В критической точке (2800 шт. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 2,0 \cdot 2800 = 5,6$ млн руб.; $FC = 2,0$ млн руб.; $TC = VC + FC = 5,6 + 2,0 = 7,6$ млн руб.; $TR = 3,0 \cdot 2800 = 8,4$ млн руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - TC = 8,4 - 7,6 = 0,8$ млн руб.

В точке максимального объема производства (7000 шт. в год)

экономические показатели производства выглядят так: $VC = 2,0 \cdot 2800 + 2,1 \cdot 4200 = 14,42$ млн руб.; $FC = 2,0$ млн руб.; $TC = VC + FC = 14,42 + 2,0 = 16,42$ млн руб.; $TR = 3,0 \cdot 7000 = 21,0$ млн руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - TC = 21,0 - 16,42 = 4,58$ млн руб.

Вариант В.



В критической точке (2800 шт. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 1,0 \cdot 2800 = 2,8$ млн. руб.; $FC = 5,0$ млн. руб.; $TC = VC + FC = 2,8 + 5,0 = 7,8$ млн. руб.; $TR = 3,0 \cdot 2800 = 8,4$ млн. руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - TC = 8,4 - 7,8 = 0,6$ млн. руб.

В точке максимального объема производства (7000 шт. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 1,0 \cdot 2800 + 1,2 \cdot 4200 = 7,84$ млн руб.; $FC = 5,0$ млн руб.; $TC = VC + FC = 7,84 + 5,0 = 12,84$ млн руб.; $TR = 3,0 \cdot 7000 = 21,0$ млн руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - TC = 21,0 - 12,84 = 8,16$ млн руб.

Вариант С.

В критической точке (2800 шт. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 0,5 \cdot 2800 = 1,4$ млн руб.; $FC = 8,0$ млн руб.; $TC = VC + FC = 1,4 + 8,0 = 9,4$ млн руб.; $TR = 3,0 \cdot 2800 = 8,4$ млн руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - TC = 8,4 - 9,4 = -0,6$ млн. руб., то есть наблюдается убыток

в размере 0,6 млн руб.

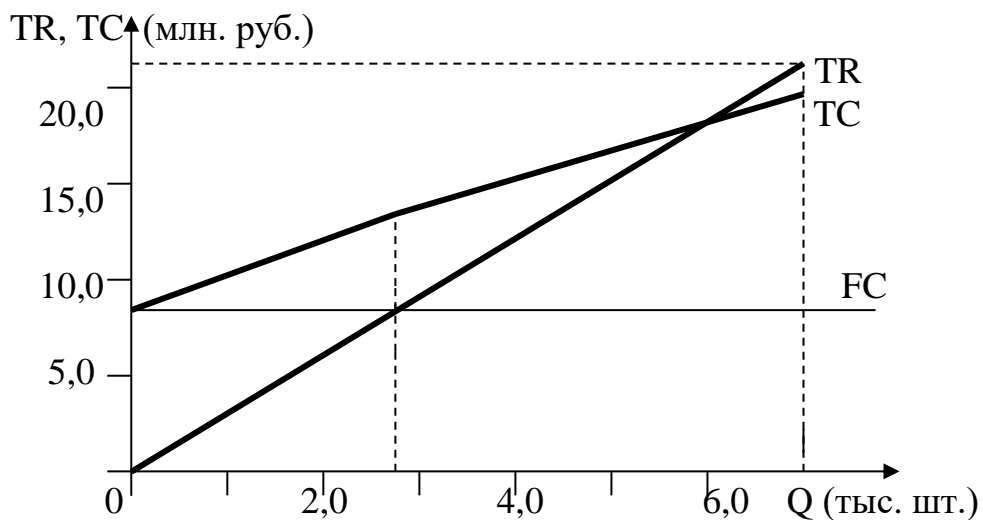


Рисунок 4 – Точка безубыточности в варианте С

В точке максимального объема производства (7000 шт. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 0,5 \cdot 2800 + 0,8 \cdot 4200 = 4,76$ млн руб.; $FC = 8,0$ млн руб.; $TC = VC + FC = 4,76 + 8,0 = 12,76$ млн руб.; $TR = 3,0 \cdot 7000 = 21,0$ млн руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - TC = 21,0 - 12,76 = 8,24$ млн руб.

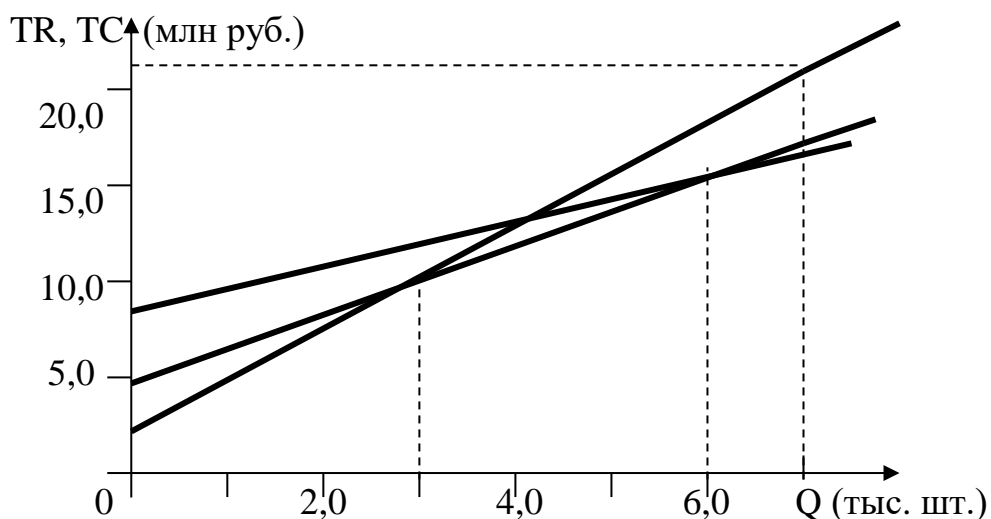


Рисунок 5 – Выбор наилучшего варианта

Выбор вариантов

Критические точки по трем вариантам могут быть найдены из уравнений:

Для вариантов А и В: $2000 + 2x = 5000 + 1x$; $x = (5000 - 2000):1 = 3000$.

Для вариантов В и С: $5000 + 1x = 8000 + 0,5x$; $x = (8000 - 5000):0,5 = 6000$.

Данные аналитических вычислений подтверждаются графическими построениями.

Если был выбран неправильный вариант решения задачи, то можно подсчитать в связи с этим убытки предприятия. Например, если бы был выбран годовой объем производства 4000 ед. и было бы принято решение выполнять эту операцию с помощью третьего варианта. Величина потерь от принятого неверного технологического решения тогда составила бы разность в затратах по второму и третьему вариантам:

$$(800 + 0,5 \cdot 4000) - (5000 + 1 \cdot 4000) = 12000 - 9000 = 3000 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, необоснованное технологическое решение привело бы к потерям в размере 3000 тыс. руб.

Итак, в существующих условиях (7000 ед.) выбираем вариант С, который в таких условиях дает наименьший объем валовых издержек: $TC_{\min} = 12,76$ млн руб., при этом наблюдается максимальный объем валовой прибыли: $\Pi_{\max} = 8,24$ млн руб.

Выводы. Инвестирование капитала в основные производственные фонды обуславливает рост постоянных и относительное сокращение переменных затрат. Взаимосвязь между объемом производства, постоянными и переменными затратами выражается показателем производственного (операционного) левериджа, от уровня которого зависит прибыль предприятия и его финансовая устойчивость.

Уровень операционного левериджа исчисляется отношением темпов прироста валовой прибыли $\Delta\P\%$ (до выплаты процентов и налогов) к темпам прироста физического объема продаж ($\Delta VРП\%$), или к темпам прироста выручки ($\Delta B\%$):

$$K_{п.л.} = \Delta\P\% : \Delta VРП\%; \text{ или } K_{п.л.} = \Delta\P\% : \Delta B\%.$$

Этот показатель показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объемов производства.

При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводит к существенному изменению объемов прибыли. Более высокий уровень производственного левериджа обычно имеют предприятия с более высоким уровнем технической оснащенности производственных процессов.

При повышении уровня технической оснащенности происходит увеличение доли постоянных затрат и уровня производственного левериджа. С ростом последнего увеличивается степень риска недополучения выручки, необходимой для возмещения постоянных расходов.

Список использованной литературы:

1. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 601 с.
2. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: учебное пособие / С.А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 384 с.
3. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности / Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 320 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учёт, 2011. – 479 с.

УДК 331.538

Позднякова М.А.¹, Головач А.И.²

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

О ПРОБЛЕМАХ ВЫБОРА ВАРИАНТОВ ОПТИМИЗАЦИИ ВЕЛИЧИНЫ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КЕРЧЬХОЛОД»

Аннотация. определяется возможность выбора практических вариантов для оптимизации величины рабочей силы на предприятии ООО «Керчьхолод».

Ключевые слова: оптимизация величины рабочей силы, отток рабочей силы, эластичность кривых спроса и предложения рабочей силы, заработная плата персонала предприятия.

Введение. Дефицит рабочей силы отрицательно сказывается на эффективности производственных процессов, уменьшая возможность предприятия проводить грамотную операционную политику. Но и профицит персонала также является негативным явлением, поскольку увеличивает нагрузку на фонд заработной платы предприятия и, естественно, ухудшает его технико-экономические показатели.

Цель исследования. В статье предпринята попытка проанализировать ситуацию с персоналом в ООО «Керчьхолод» и предложить варианты решения существующих проблем.

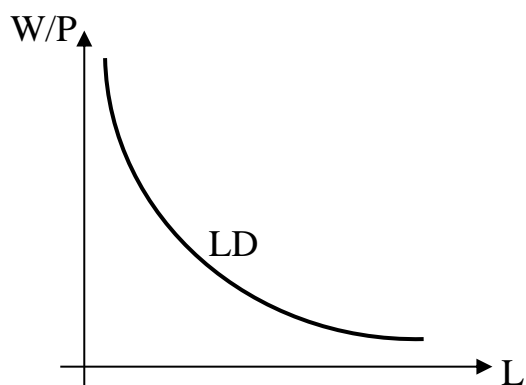


Рисунок 1 – Кривая спроса на труд

L – величина требующегося труда.

W / P – величина реальной заработной платы.

LD – предельная доходность труда.

Кривая спроса на труд отражает убывающий характер предельной доходности труда.

Более низкой заработной плате соответствует больший спрос на труд и наоборот.

LS – издержки упущенных возможностей.

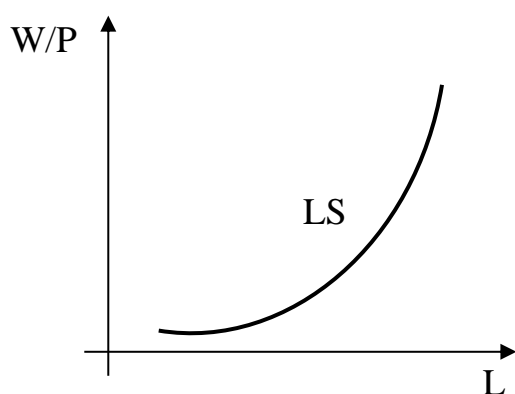


Рисунок 2 – Кривая предложения труда

Кривая предложения труда отражает возрастающий характер издержек упущенных возможностей.

При повышении реальной заработной платы возрастает предложение

труда и наоборот.

На анализируемом предприятии наблюдается ситуация, когда в условиях всеобщего экономического спада в Крыму вообще, и в г. Керчь – в частности, возникают перекосы в трудовом потенциале предприятия. За последние 3-4 года резко вырос отток высококвалифицированных работников, на их место приходят люди с малым стажем работы и небольшой квалификацией. Такие явления крайне негативно влияют на эффективность работы предприятия, в частности, растет перерасход фонда заработной платы, ухудшаются основные технико-экономические показатели работы предприятия.

В данной работе предполагается исследовать возможность внедрения некоторых организационных мероприятий и сделать соответствующий сравнительный выбор.

Для сравнения предлагаются следующие мероприятия:

- повышение средней заработной платы основных производственных рабочих на 5 %;
- увеличение общего объема предложения рабочей силы на 10 %;
- одновременное задействование обоих предлагаемых вариантов.

Алгоритм решения

Построим график, характеризующий ситуацию спроса и предложения труда на данном предприятии.

Поскольку эластичность кривой спроса $E_d^w = 0,5$, то при снижении W на 10 тыс. руб./мес. величина спроса на рабочую силу вырастет на $\Delta L = 50$ единиц и составит $L = 80$ чел. Поскольку кривая предложения перпендикулярна кривой спроса, то эластичность кривой предложения $E_s^w = 2,0$. Тогда, при снижении W на 10 тыс. руб./мес. величина предложения рабочей силы уменьшится на 200 единиц и составит $L = -120$ чел. Исходя из полученных данных, составляем уравнения первоначальных кривых спроса и предложения:

$$W_d = 160 - 2 \cdot L, \quad W_s = 60 + 0,5 \cdot L.$$

Находим координаты точки рыночного равновесия.

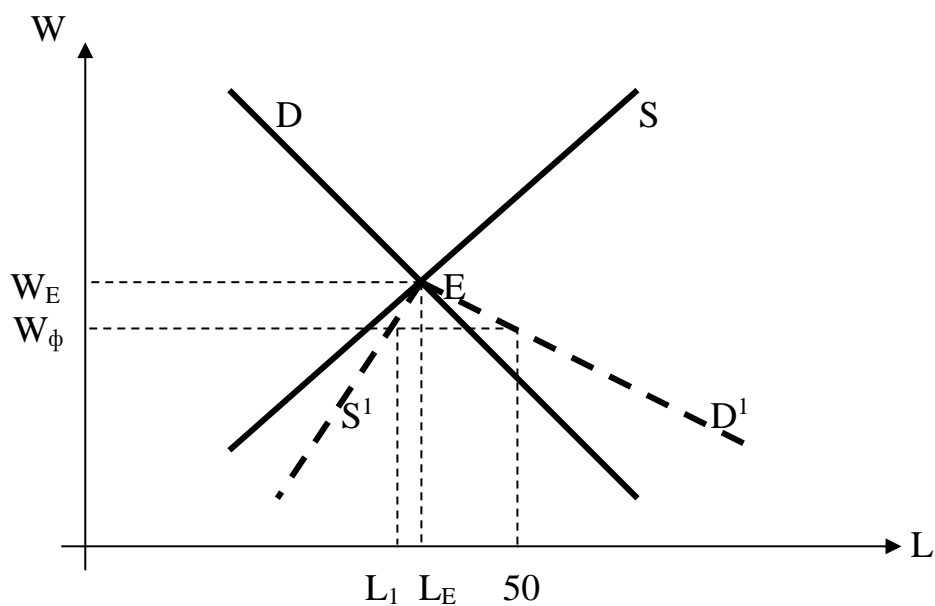


Рисунок 3 – График, характеризующий ситуацию спроса и предложения труда на данном предприятии

$$160 - 2 \cdot L = 60 + 0,5 \cdot L$$

$$2,5 \cdot L = 100$$

$$L_E = 40, W_E = 80.$$

При снижении W ниже точки рыночного равновесия, новые уравнения кривых спроса и предложения примут следующий вид:

$$W_d = 144 - 1,6 \cdot L, W_s = 56 + 0,6 \cdot L.$$

Поскольку на предприятии имеется потенциальный уровень рабочей силы в 50 чел., то в данной производственной ситуации наблюдается нехватка рабочей силы:

$$W_\phi = 144 - 1,6 \cdot 50 = 64$$

$$L_1 = (64 - 56) : 0,6 = 13,33.$$

Размер нехватки рабочей силы составляет: $50,0 - 13,33 = 36,67$ чел., что составляет 73,74 % от потенциального уровня рабочей силы. Следовательно, из-за большого размера нехватки рабочей силы предприятие теряет выручки от реализации услуг в размере: $64,0 : 10000 \cdot 73,74 \cdot 1,5 = 70,79$ млн руб. ежемесячно.

Вариант а).

Если менеджмент предприятия, с целью устранения излишка рабочей силы, повысит общий уровень заработной платы на 5 %, то общий график

ситуации со спросом и предложением изменится следующим образом:

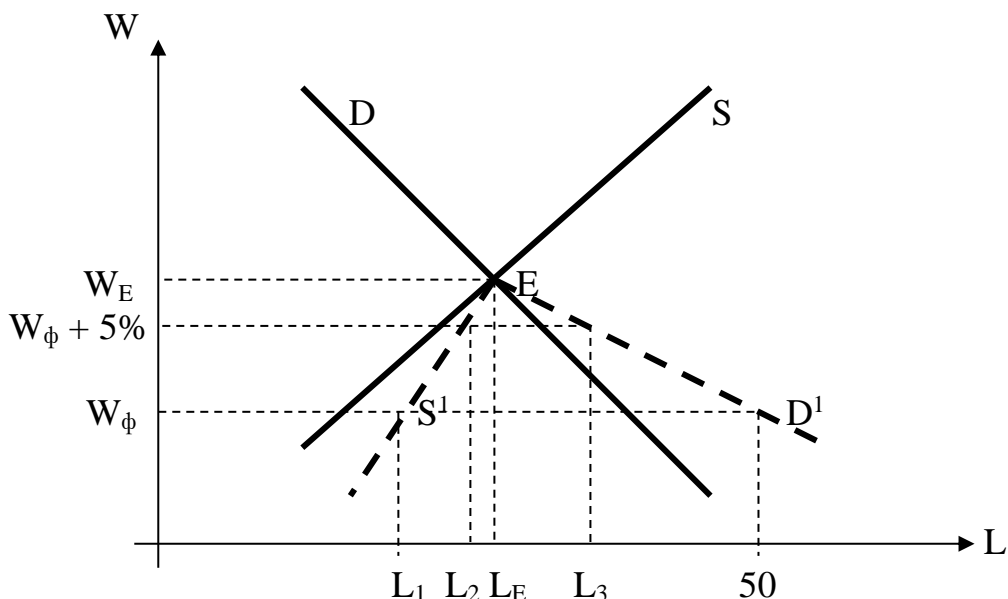


Рисунок 4 – Общий график ситуации со спросом и предложением

Определяем размер нового излишка рабочей силы:

$$L_2 = 1,67 \cdot W - 93,3 = 1,67 \cdot (64 \cdot 1,05) - 93,3 = 112,2 - 93,3 = 18,9$$

$$L_3 = -0,625 \cdot W + 90 = 90 - 0,625 \cdot (64 \cdot 1,05) = 90 - 42 = 48,0.$$

Размер нехватки рабочей силы составляет: $48,0 - 18,9 = 29,1$ чел.

Следовательно, фактическое увеличение рабочей силы на предприятии составит: $36,67 - 29,1 = 7,57$ чел., или 15,14 %, при этом рост выручки от реализации услуг составит: $64,0 : 100000 \cdot 15,14 \cdot 1,5 = 14,53$ млн руб. ежемесячно.

Вариант б).

Если увеличится общий объем предложения рабочей силы на 10 %, то конфигурация отрезков кривой предложения изменится следующим образом:

$$W_s = 60 + 0,5 \cdot L, \quad W^1_s = 56 + 0,6 \cdot L,$$

$$W_{s1} = 54 + 0,5 \cdot L, \quad W^1_{s1} = 50,4 + 0,6 \cdot L.$$

Тогда кривая спроса будет пересекаться с отрезком кривой предложения:

$W_{s1} = 54 + 0,5 \cdot L$. Находим новые координаты точки рыночного равновесия:

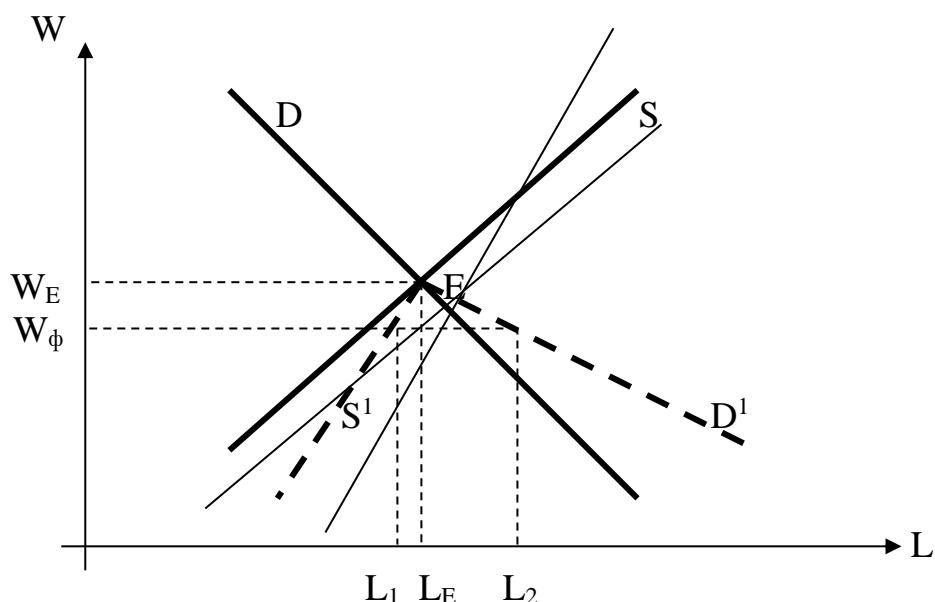


Рисунок 5 – Общий график ситуации со спросом и предложением

$$\begin{cases} W_d = 144 - 1,6 \cdot L \\ W_{s1} = 54 + 0,5 \cdot L \end{cases}$$

$$144 - 1,6 \cdot L = 54 + 0,5 \cdot L$$

$$2,1 \cdot L = 90,0$$

$$L_E = 42,86, W_E = 75,43.$$

Таким образом, в этом варианте равновесный уровень заработной платы снизился на 5,71 %, что автоматически потянет за собой снижение уровня выручки от реализации в размере: $64 : 100 \cdot 1,2 \cdot 5,71 = 4,39$ млн руб./мес.

Находим размер нехватки рабочей силы в новых условиях:

$$L_1 = 1,67 \cdot 75,93 - 84 = 42,8.$$

Размер нехватки рабочей силы составляет: $50 - 42,8 = 7,2$ чел.

Размер прироста рабочей силы в этом варианте составляет 14,4 %, что приведет к росту выручки от реализации в размере: $64 : 100 \cdot 14,4 \cdot 1,5 = 13,82$ млн руб./мес. Общий размер изменения выручки от реализации: $+13,82 - 4,39 = +9,43$ млн. руб./мес.

Вариант в).

Если предположить, что будут задействованы оба этих варианта, то график производственной ситуации изменится следующим образом:

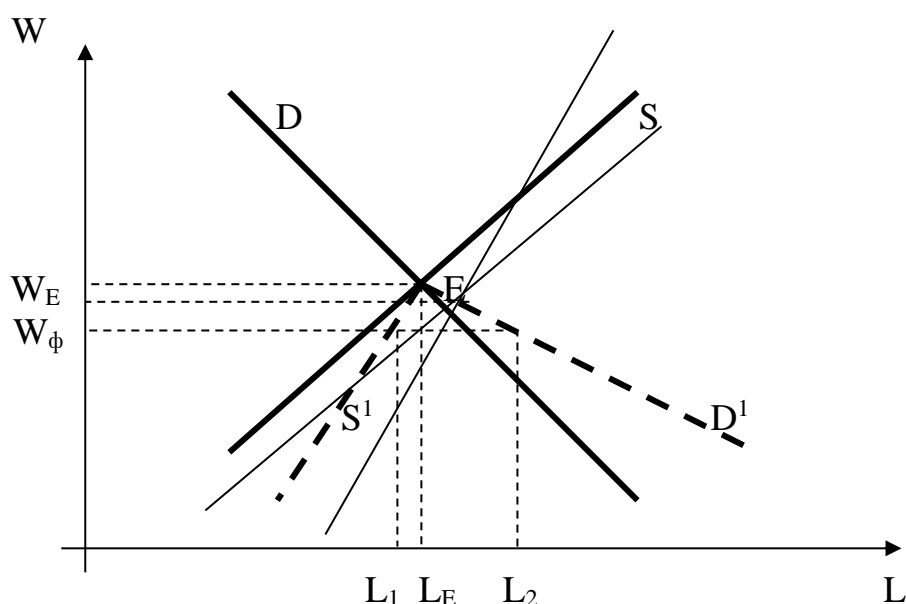


Рисунок 6 – Общий график ситуации со спросом и предложением

В этом варианте последствия будут практически идентичными последствиям в варианте б), поскольку условия первого варианта действовать не будут из-за изменившейся конфигурации кривой предложения и снижения положения точки рыночного равновесия.

Выбор вариантов

В варианте а) фактическое увеличение рабочей силы на предприятии составит: $36,67 - 29,1 = 7,57$ чел., или 15,14 %, при этом рост выручки от реализации составит: $64,0 : 10000 \cdot 15,14 \cdot 1,5 = +14,53$ млн руб./мес.

В варианте б) размер прироста рабочей силы составляет 14,4 %, что приведет к росту выручки от реализации в размере: $64 : 10000 \cdot 14,4 \cdot 1,5 = 13,82$ млн руб./мес. Общий размер изменения выручки от реализации:

$$+13,82 - 4,39 = +9,43 \text{ млн. руб./мес.}$$

Следовательно, вариант б) более выгоден, чем вариант а) как по приросту предложения рабочей силы, так и по приросту ВВП.

Вариант в) по своим последствиям идентичен варианту б), однако при этом происходит рост заработной платы, что следует признать негативным фактом для производственной системы предприятия, следовательно, этот вариант следует признать недостаточно удачным.

Итак, выбираем вариант б).

Выводы. В анализируемом предприятии наблюдается очень большой отток рабочей силы. Можно предположить, что основной причиной этого стало катастрофическое состояние национальной экономики: падение производства, отсутствие реальных производственных инвестиций, застой и стагнация экономики, падение реальной заработной платы, большие темпы инфляции, то есть стагфляционное состояние экономики.

В таких условиях все варианты производственной политики, предлагаемые в условиях задачи являются попыткой косметического приукрашивания существующего катастрофического положения. Повышение заработной платы в варианте а) приведет к дальнейшему ухудшению экономического состояния предприятия. Снижение заработной платы в варианте б) может привести к негативному эффекту «нижнего предела цен» и появлению на предприятии черного рынка рабочих мест.

Следовательно, все те меры, которые предлагаются в условии задачи, не смогут кардинально улучшить существующую ситуацию.

Реально помочь экономическому состоянию предприятия в таких условиях могут только активные инвестиционные усилия, направленные на развитие производства.

Список использованной литературы:

1. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2016. – 292 с.
2. Анцупов А.Я. Социально-психологическая оценка персонала: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Управление персоналом», «Менеджмент организации», «Психология» / А.Я. Анцупов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 391 с.
3. Бакирова Г.Х. Психология развития и мотивации персонала: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Психология», «Менеджмент организации», «Управление персоналом» / Г.Х. Бакирова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 439с.
4. Блэйк Р.Р. Научные методы управления / Р.Р. Блэйк, Д.С. Мутон [пер. с англ. И. Ющенко]. – Киев: Высшая школа, 2013. – 274 с.
5. Головач А.И. Анализ величины эффекта финансового рычага как показателя целесообразности привлечения заемных средств / А.И. Головач, А.С. Лебедева // Электронный научно-технический гуманитарный журнал «Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы». – 2015. – № 2(5). – Июнь. – С. 52-54.
6. Клочкова Е.Н. Экономика предприятия / Е.Н. Клочкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.

ВЫБОР ВАРИАНТОВ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Определяется возможность выбора и замены вариантов машин и оборудования на предприятии. Рассчитывается, при каком объеме производства выгоднее применять тот или иной вариант оборудования.

Ключевые слова: варианты машин и оборудования; критический объем производства; постоянные издержки; переменные издержки; общие издержки; прибыль предприятия.

Введение. Одним из направлений поиска резервов сокращения затрат на производство продукции и увеличения прибыли является выбор и замена машин и оборудования. При этом необходимо определить, при каком объеме производства выгоднее применять той или иной вариант оборудования. Для этого необходимо найти критический объем производства продукции, при котором затраты по двум из выбранных вариантов оборудования будут одинаковыми. Решение можно провести аналитическим и графическим способами.

В этой статье предпринята попытка проанализировать ситуацию с поиском резервов сокращения затрат и увеличения прибыли в ГУП РК «Керченской паромной переправе» и предложить варианты решения существующих проблем.

Чтобы найти критический объем производства продукции (услуг) для двух сравниваемых вариантов, затраты по одному из них приравнивают к затратам по другому. Аналогично определяется критическая точка объема производства для второго и третьего вариантов.

Если был выбран неверный вариант решения проблемы, то можно, в связи с этим, подсчитать убытки предприятия.

В общем виде графический вариант решения проблемы (для трех вариантов) можно увидеть из следующего графика:

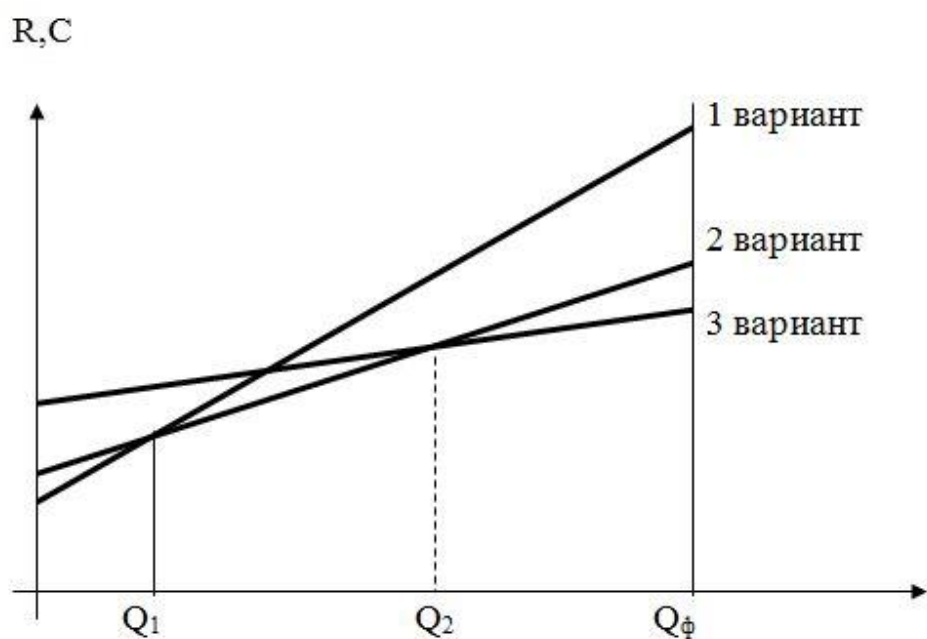


Рисунок 1 – Варианты эффективности видов оборудования

В данной работе предполагается исследовать возможность внедрения некоторых вариантов оборудования и сделать соответствующий сравнительный выбор.

Алгоритм решения

Выполнить какую-либо операцию или процесс можно одним из трех вариантов оборудования.

Таблица 1 – Возможные варианты выбора оборудования

Вариант оборудования	Постоянные затраты за год, тыс. руб.	Переменные затраты на единицу продукции, тыс. руб.	Общая сумма затрат
А	10015	102,3	$10015 + 102,3x$
В	19044	59,7	$19044 + 59,7x$
С	25212	40,3	$25212 + 40,3x$

Строим графики рыночных ситуаций по вариантам.

Вариант А

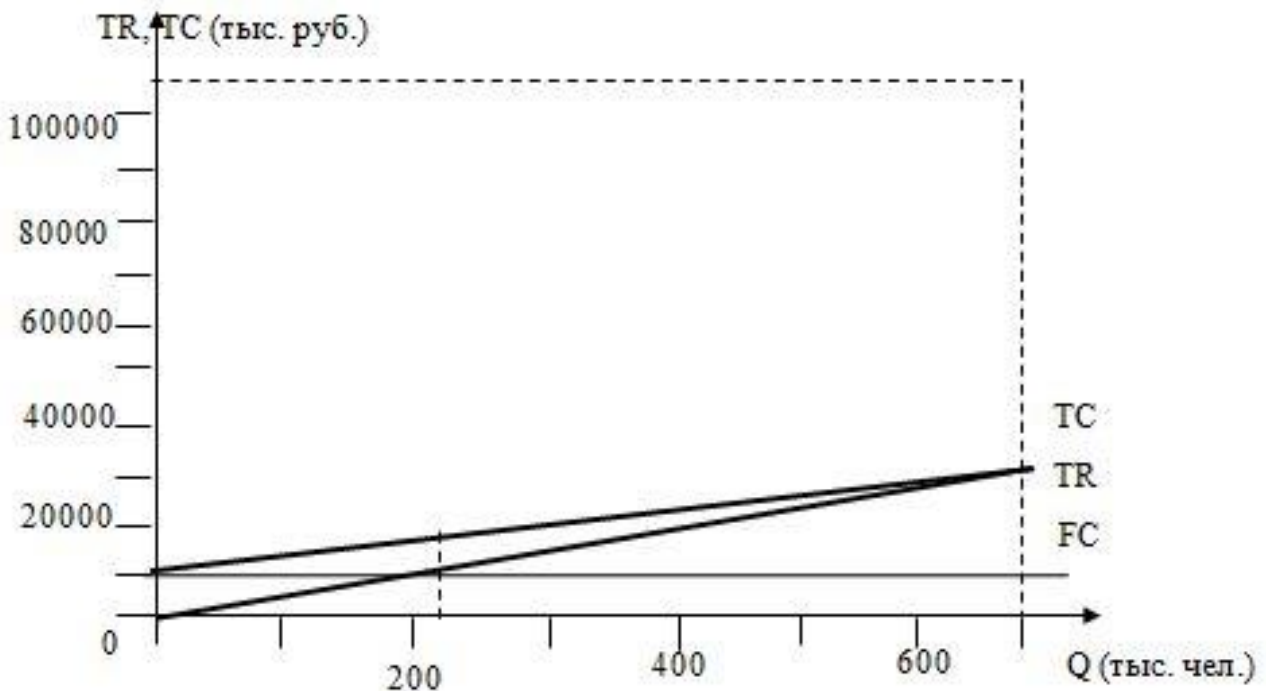


Рисунок 2 – Эффективность от использования оборудования А

В критической точке (210,9 тыс. чел. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 102,3 \cdot 210,9 = 21575,07$ тыс. руб.; $FC = 10015$ тыс. руб.; $ТС = VC + FC = 21575,07 + 10015 = 31590,07$ тыс. руб.; $TR = 150 \cdot 210,9 = 31635$ тыс. руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - ТС = 31635 - 31590,07 = 44,93$ тыс. руб.

В точке максимального объема производства (699,6 тыс. чел. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 102,3 \cdot 210,9 + 104,2 \cdot 488,7 = 72497,61$ тыс. руб.; $FC = 10015$ тыс. руб.; $ТС = VC + FC = 72497,61 + 10015 = 82512,61$ тыс. руб.; $TR = 150 \cdot 699,6 = 104940$ тыс. руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - ТС = 104940 - 82512,61 = 22427,39$ тыс. руб.

Вариант В.

В критической точке (210,9 тыс. чел. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 59,7 \cdot 210,9 = 12590,73$ тыс. руб.; $FC = 19044$ тыс. руб.; $ТС = VC + FC = 12590,73 + 19044 = 31634,73$ тыс. руб.; $TR = 150 \cdot 210,9 = 31635$ тыс. руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - ТС = 31635 - 31634,73 = 0,27$ тыс. руб.

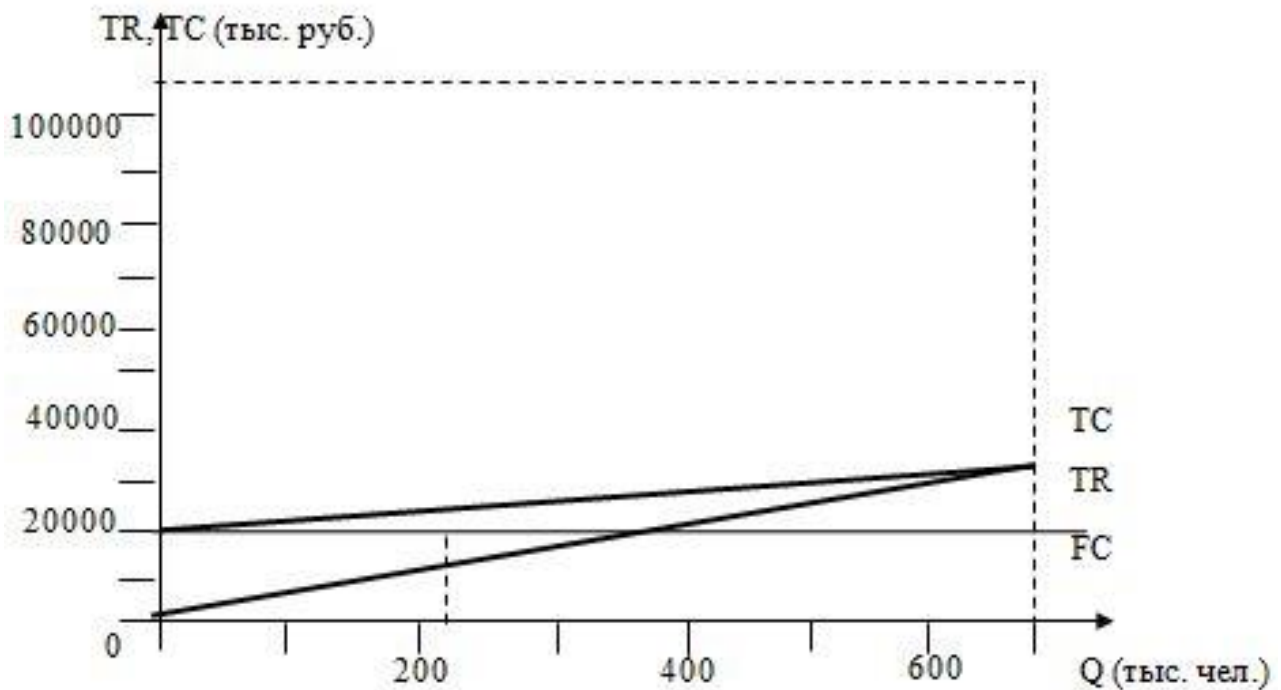


Рисунок 3 – Эффективность от использования оборудования В

В точке максимального объема производства (699,6 тыс. чел. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 59,7 \cdot 210,9 + 60,2 \cdot 488,7 = 42010,47$ тыс. руб.; $FC = 19044$ тыс. руб.; $ТС = VC + FC = 42010,47 + 19044 = 61054,47$ тыс. руб.; $TR = 150 \cdot 699,6 = 104940$ тыс. руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - ТС = 104940 - 61054,47 = 43885,53$ тыс. руб.

Вариант С.

В критической точке (210,9 тыс. чел. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 40,3 \cdot 210,9 = 8499,27$ тыс. руб.; $FC = 25212$ тыс. руб.; $ТС = VC + FC = 8499,27 + 25212 = 33711,27$ тыс. руб.; $TR = 150 \cdot 210,9 = 31635$ тыс. руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - ТС = 31635 - 33711,27 = -2076,27$ тыс. руб., то есть наблюдается убыток в размере 2076,27 тыс. руб.

В точке максимального объема производства (699,6 тыс. чел. в год) экономические показатели производства выглядят так: $VC = 40,3 \cdot 210,9 + 41,1 \cdot 488,7 = 28584,84$ тыс. руб.; $FC = 25212$ тыс. руб.; $ТС = VC + FC = 28584,84 + 25212 = 53796,84$ тыс. руб.; $TR = 150 \cdot 699,6 = 104940$ тыс. руб. Объем прибыли в этой точке: $\Pi = TR - ТС = 104940 - 53796,84 = 51143,16$ тыс. руб.

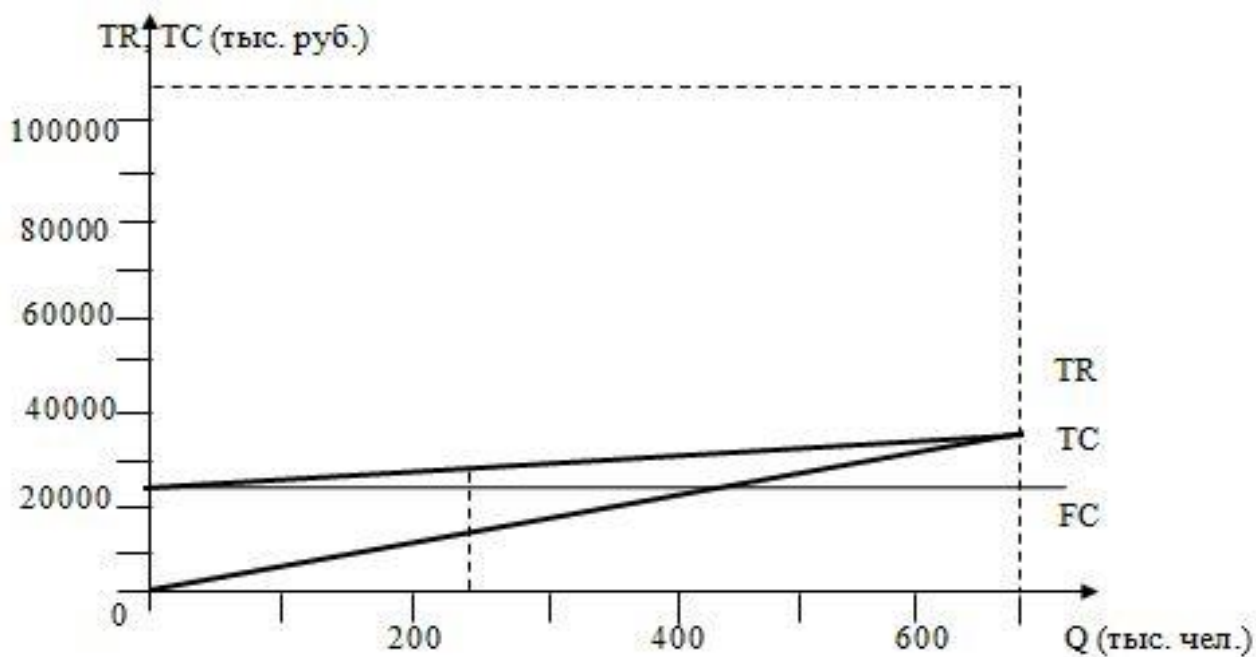


Рисунок 4 – Эффективность от использования оборудования С

Выбор вариантов

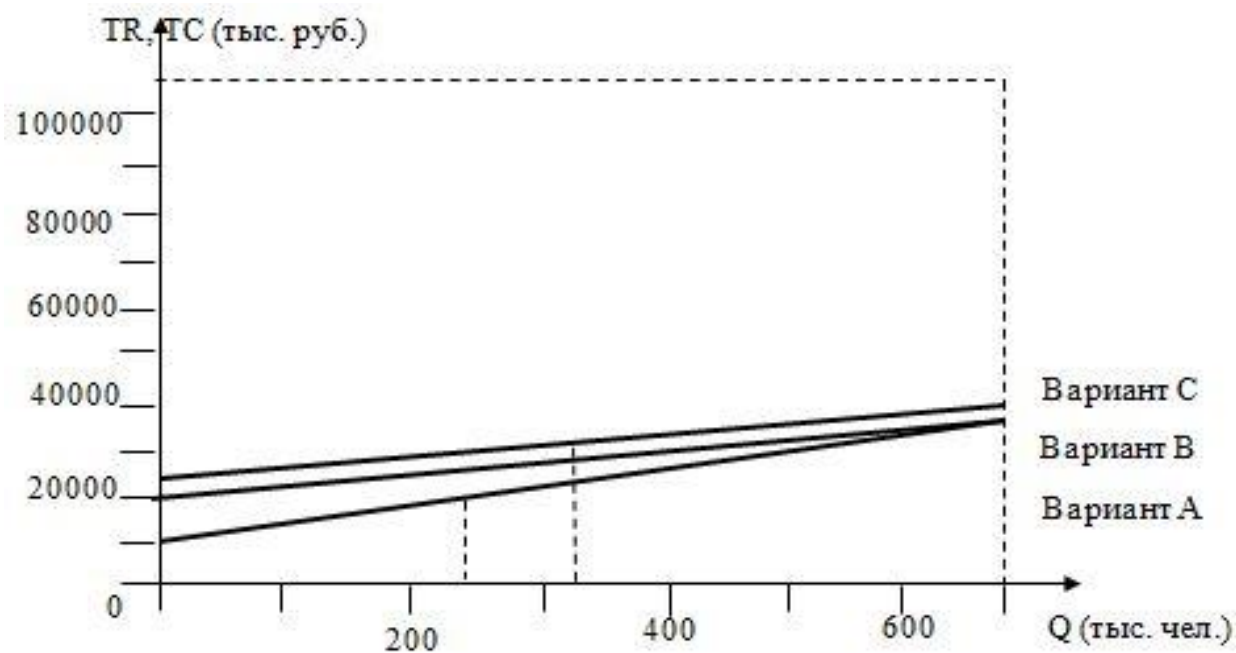


Рисунок 5 – Сравнительная эффективность разных видов оборудования

Критические точки по трем вариантам могут быть найдены из уравнений:

Для вариантов А и В:

$$10015 + 102,3x = 19044 + 59,7x$$

$$102,3x - 59,7x = 19044 - 10015$$

$$42,6x = 9029$$

$$x = 211,9 \text{ тыс. чел.}$$

Для вариантов В и С:

$$19044 + 59,7x = 25212 + 40,3x$$

$$59,7x - 40,3x = 25212 - 19044$$

$$19,4x = 6168$$

$$x = 317,9 \text{ тыс. чел.}$$

При годовом объеме производства продукции (услуг) до 211,9 тыс. чел. выгоднее использовать первый вариант оборудования, от 211,9 до 317,9 тыс. чел. – целесообразно использовать второй вариант, а свыше 317,9 тыс. чел. – третий.

Данные аналитических вычислений подтверждаются графическими построениями.

Если был выбран неправильный вариант решения задачи, то можно подсчитать в связи с этим убытки предприятия. Например, если бы был выбран годовой объем производства продукции (услуг): 211,9 тыс. чел. и было бы принято решение выполнять эту операцию с помощью третьего варианта. Величина потерь от принятого неверного технологического решения тогда составила бы разность в затратах второму и третьему вариантам:

$$(25212 + 40,3 \cdot 211,9) - (19044 + 59,7 \cdot 211,9) = 33751,57 - 31694,43 = 2057,14 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, необоснованное технологическое решение привело бы к потерям в размере 2057,14 тыс. руб.

Итак, в существующих условиях (699,6 тыс. чел.) выбираем вариант С, который в таких условиях дает наименьший объем валовых издержек: $ТС_{\min} = 53796,84$ тыс. руб., при этом наблюдается максимальный объем валовой прибыли: $П_{\max} = 51143,16$ млн. руб.

Выводы. В рыночных условиях любому предприятию необходимо правильно решать проблемы по замене старого и выбору нового оборудования, так как от этого зависят все основные показатели деятельности предприятия.

На анализируемом предприятии были предложены три возможных вариантов замены оборудования. Для того, чтобы определить какой из вариантов принесет предприятию наибольший экономический эффект необходимо рассчитать общие затраты размещения каждого вида оборудования.

Поскольку постоянные и переменные затраты ведут себя по-разному по отношению к объему производства и реализации, то и расчет влияния этого последнего фактора на изменение переменных и постоянных затрат - разный.

Определяя постоянные и переменные затраты и представляя их графически для каждого возможного размещения, можно выбрать вариант, которому соответствуют самые низкие общие затраты размещения.

Предприятию также необходимо рассчитать точку безубыточности, в которой выручка покрывает произведенные затраты.

Определяя постоянные и переменные затраты и представляя их графически для каждого возможного размещения, можно выбрать вариант, которому соответствуют самые низкие общие затраты размещения. В существующих условиях предприятию следует остановить свой выбор на варианте С, который в таких условиях дает наименьший объем валовых издержек: $TC_{\min} = 53796,84$ тыс. руб., при этом наблюдается максимальный объем валовой прибыли: $\Pi_{\max} = 51143,16$ млн. руб.

Список использованной литературы:

1. Красова О.С. Основные средства организации / О.С. Красова, Т.Ю. Сергеева. – М.: МФПА, 2014. – 160 с.
2. Яркина Н.Н. Экономика предприятий (организаций): курс лекций / Н.Н. Яркина. – Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2016. – 308 с.
3. Шевченко Т.С. Экономика предприятий / Т.С. Шевченко. – Минск: Современная школа, 2014. – 578 с.
4. Терещенко А.О. Финансовая деятельность субъектов хозяйствования: учебное пособие / А.О. Терещенко. – М.: Юнион, 2013. – 217 с.
5. Антипов А.В. Финансово-экономический анализ / А.В. Антипов. – М: Проспект, 2016. – 176 с.
6. Новиков С.В. Точка безубыточности / С.В. Новиков. – М: Шанс, 2015. – 147 с.

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ВАРИАНТА ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье анализируются возможности реализации организационных мероприятий по оптимальному варианту с учетом производственных возможностей на промышленном предприятии. Определяются условия максимизации экономического эффекта при выборе конкретных вариантов оптимизации.

Ключевые слова: прибыль, маржинальный доход, постоянные затраты, переменные затраты, точка безубыточности, выручка

Введение. В сложившихся условиях хозяйствования оптимизация финансово-хозяйственной деятельности является одним из наиболее актуальных аспектов системы управления деятельностью организации в целом, поскольку позволяет наиболее гибко реагировать на изменения и угрозы со стороны рыночного пространства и достигать желаемых результатов. При выборе конкретного варианта оптимизации следует всесторонне проанализировать последствия такого выбора, определив возможные резервы роста производственных возможностей.

Цель исследования. Рассмотреть и проанализировать возможные последствия выбора трех предложенных вариантов оптимизации производственной деятельности ГУП РК «Крымхлеб».

1. Анализ ситуации. Процесс принятия решений в бизнесе с учетом ограничений предусматривает определение маржинального дохода, который дает каждое изделие на единицу недостающего ресурса. Предпочтение должно отдаваться производству тех видов продукции, которые обеспечивают более высокий маржинальный доход на единицу недостающего ресурса [4, с. 255].

Ограничивающим фактором в данной задаче являются материальные ресурсы [6, с. 84]. Деление затрат на постоянные и переменные и использование маржинального дохода позволяет более правильно проанализировать разные варианты управленческих решений для поиска наиболее оптимального и получить более точные результаты расчетов. Использование этой методики в

практике работы предприятий способствует более эффективному управлению процессом формирования затрат и финансовых результатов [3, с. 154].

Задача выбора оптимального решения значительно усложняется, если приходится учитывать несколько различных ограничений. Примерами ограничений при принятии решений в бизнесе могут быть [1, с. 113]:

А) объем реализации продукции (существуют границы спроса на продукцию);

Б) трудовые ресурсы (их общее количество или количество по профессиям);

В) материальные ресурсы (недостаток материалов для изготовления продукции в необходимом количестве);

Г) ресурсы производственных мощностей (недостаток производственной мощности существующего оборудования или недостаток единиц оборудования).

При анализе ситуации необходимо учитывать как величину маржинального дохода от каждой единицы продукции, так и уровень расхода материалов на производство этой единицы, а также объем покупательского спроса на продукцию [2, с. 77]. Ограничивающим фактором может также служить объем портфеля заказов [5, с. 201].

ГУП РК «Крымхлеб» получает чистую прибыль, однако ее размер снижается в силу объективных факторов – ценообразование на продукцию является объектом государственного регулирования, при этом закупка сырья, энергоресурсов и других необходимых материалов производится по рыночным ценам.

В связи с этим для роста чистой прибыли и максимального использования производственных возможностей рекомендуется увеличить объем производства определенных видов продукции. В настоящее время ГУП РК «Крымхлеб» располагает возможностями нарастить производство по одному из следующих вариантов:

- а) сдобных изделий на 9,1 %;
- б) булочных изделий на 9,4 %;

в) кондитерских изделий на 8,1 %.

2. Алгоритм решения

Вариант А (сдобные изделия). Сегодняшняя максимальная производственная мощность позволяет изготовить в месяц 3300 тыс. ед. товара при объеме спроса 3600 тыс. ед. Объем удельных постоянных расходов находим по разнице между ценой изделия, маржинальным доходом и удельными переменными затратами:

$$AFC = 29,88 - 8,2 - 15,7 = 5,98 \text{ руб.}$$

$$FC = 5,98 \cdot 3300 = 19734 \text{ тыс. руб.}$$

Дополнительные постоянные затраты для увеличения объема выпуска до 3600 ед. в год составят:

$$\Delta FC = 300 \cdot 5,98 = 1794 \text{ тыс. руб.}$$

Определим уравнения кривых ТС:

$$TC = 19734 + 15,7 \cdot Q;$$

$$TC^1 = 20332 + 15,7 \cdot Q;$$

$$TC^2 = 20930 + 15,7 \cdot Q;$$

$$TC^3 = 21528 + 15,7 \cdot Q.$$

Составим уравнение кривой TR: $TR = 29,88 \cdot Q$.

Далее приведен график производственной ситуации (рис. 1).

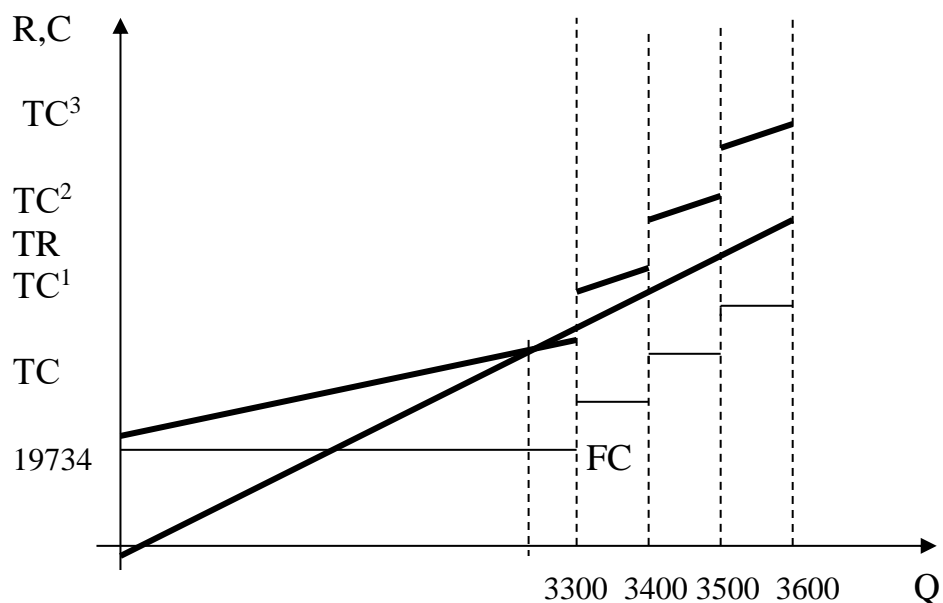


Рисунок 1 – Определение точки безубыточности (вариант А)

Из графика видно, что точка безубыточности лежит на пересечении кривых: $TR = 29,88 \cdot Q$ и $TC = 19734 + 15,7 \cdot Q$, следовательно, максимально возможный объем выпуска подобных изделий, при котором еще возможно получать операционную прибыль, равен 3300 штук, при этом объем прибыли будет равен:

$$\Pi = TR - TC = 29,88 \cdot 3300 - (19734 + 15,7 \cdot 3300) = 27060 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Минимальный объем продаж: } Q_{\min} = 19734 : (29,88 - 15,7) = 1391,7 \text{ тыс. ед.}$$

Вариант Б (булочные изделия). Сегодняшняя максимальная производственная мощность позволяет изготовить в месяц 6400 тыс. ед. товара при объеме спроса 7000 тыс. ед.

Объем удельных постоянных расходов находим по разнице между ценой изделия, маржинальным доходом и удельными переменными затратами:

$$AFC = 22,25 - 7,5 - 11,2 = 3,55 \text{ руб.}$$

$$FC = 3,55 \cdot 6400 = 22720 \text{ тыс. руб.}$$

Дополнительные постоянные затраты для увеличения объема выпуска до 7000 тыс. ед. в год составят:

$$\Delta FC = 600 \cdot 3,55 = 2130 \text{ тыс. руб.}$$

Находим уравнение кривой TC:

$$TC = 22720 + 11,2 \cdot Q;$$

$$TC^1 = 23430 + 11,2 \cdot Q;$$

$$TC^2 = 24140 + 11,2 \cdot Q;$$

$$TC^3 = 24850 + 11,2 \cdot Q.$$

Находим уравнение кривой TR: $TR = 22,25 \cdot Q$;

Построим график производственной ситуации (рис. 2).

Из графика видно, что точка безубыточности лежит на пересечении кривых:

$$TR = 22,25 \cdot Q \text{ и } TC = 22720 + 11,2 \cdot Q.$$

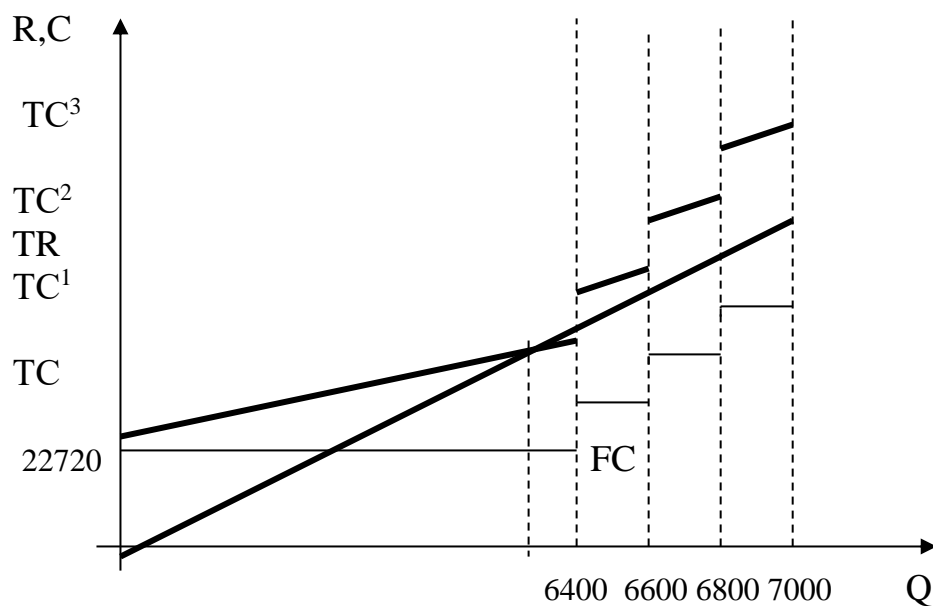


Рисунок 2 – Определение точки безубыточности (вариант Б)

Следовательно, максимально возможный объем выпуска булочных изделий, при котором еще возможно получать операционную прибыль – 6400 тыс. ед., при этом объем прибыли будет равен:

$$\Pi = TR - TC = 22,25 \cdot 6400 - (22720 + 11,2 \cdot 6400) = 48000 \text{ тыс. руб.}$$

Минимальный объем продаж:

$$Q_{\min} = 22720 : (22,25 - 11,2) = 2056,1 \text{ тыс. ед.}$$

Вариант В (кондитерские изделия). Сегодняшняя максимальная производственная мощность позволяет изготовить в месяц 370 тыс. ед. товара при объеме спроса 400 тыс. ед.

Объем удельных постоянных расходов находим по разнице между ценой изделия, маржинальным доходом и удельными переменными затратами:

$$AFC = 315,83 - 65,1 - 209,2 = 41,53 \text{ руб.}$$

$$FC = 41,53 \cdot 370 = 15366,1 \text{ тыс. руб.}$$

Дополнительные постоянные затраты для увеличения объема выпуска до 400 тыс. ед. составят:

$$\Delta FC = 30 \cdot 41,53 = 1245,9 \text{ тыс. руб.}$$

Находим уравнение кривой TC:

$$TC = 15366,1 + 209,2 \cdot Q;$$

$$TC^1 = 15781,4 + 209,2 \cdot Q;$$

$$TC^2 = 16196,7 + 209,2 \cdot Q;$$

$$TC^3 = 16612 + 209,2 \cdot Q.$$

Находим уравнение кривой TR: $TR = 315,83 \cdot Q$;

Строим график производственной ситуации (рис. 3).

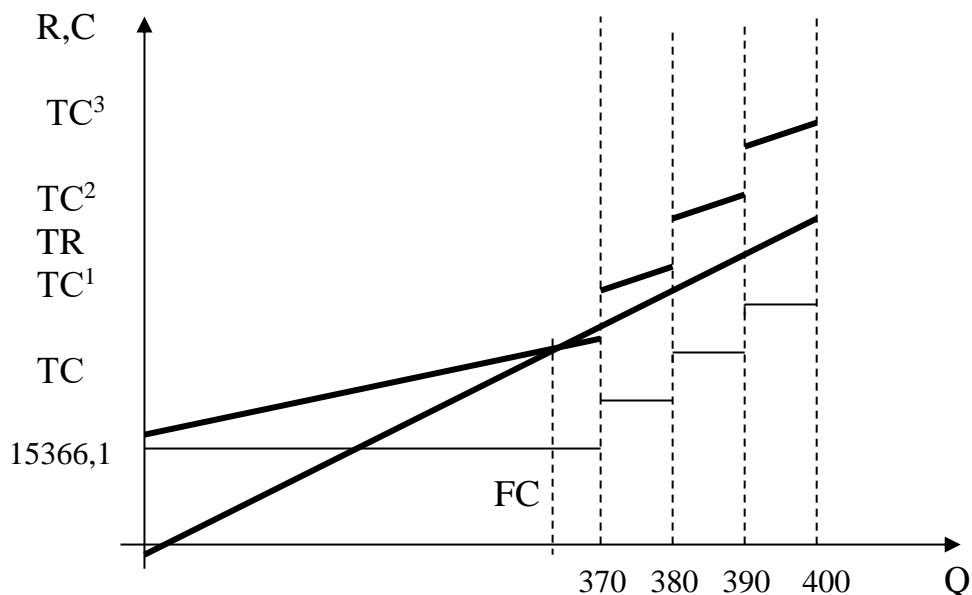


Рисунок 3 – Определение точки безубыточности (вариант В)

Из графика видно, что точка безубыточности лежит на пересечении кривых $TR = 315,83 \cdot Q$ и $TC = 15366,1 + 209,2 \cdot Q$. Следовательно, максимально возможный объем выпуска кондитерских изделий, при котором еще возможно получать операционную прибыль – 370 тыс. ед., при этом объеме прибыли будет равен:

$$\Pi = TR - TC = 315,83 \cdot 370 - (15366,1 + 209,2 \cdot 370) = 24087 \text{ тыс. руб.}$$

Минимальный объем продаж:

$$Q_{\min} = 15366,1 : (315,83 - 209,2) = 144,1 \text{ тыс. ед.}$$

3. Выбор вариантов. Из трех возможных вариантов наибольший размер дохода дает производство булочных изделий: при годовом производстве 6400 тыс. ед. прибыль составляет 246,5 тыс. руб. При этом затраты муки составляют: $6400 \cdot 0,06 = 384$ т. Поскольку в наличии имеется 450 т муки, то неиспользованный остаток составляет: $450 - 384 = 66$ т.

Проблема состоит в том, что остаток нельзя пускать на производство дополнительных объемов булочных изделий, поскольку при этом резко возрастают постоянные расходы и производство становится невыгодным.

Если остаток пустить на производство сдобных изделий, то при этом не достигается точка безубыточности:

$$66 : 0,04 = 1650 \text{ тыс. ед. (} Q_{\min} = 3300 \text{ тыс. ед.)}$$

Если остаток пустить на производство кондитерских изделий, то при этом также не достигается точка безубыточности:

$$66 : 0,6 = 110 \text{ тыс. ед. (} Q_{\min} = 370 \text{ тыс. ед.)}$$

Следовательно, остаток нельзя пускать в производство, а выгоднее просто продать по рыночным ценам.

Выводы. Инвестирование капитала в основные производственные фонды обуславливает рост постоянных и относительное сокращение переменных затрат. Взаимосвязь между объемом производства, постоянными и переменными затратами выражается показателем производственного (операционного) левеиджа, от уровня которого зависит прибыль предприятия и его финансовая устойчивость.

Уровень операционного левеиджа исчисляется отношением темпов прироста валовой прибыли $\Delta\P\%$ (до выплаты процентов и налогов) к темпам прироста физического объема продаж ($\Delta VРП\%$), или к темпам прироста выручки ($\Delta В\%$):

$$K_{п.л.} = \Delta\P\% : \Delta VРП\% \text{ или } K_{п.л.} = \Delta\P\% : \Delta В\%.$$

Этот показатель показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объемов производства.

При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводит к существенному изменению объемов прибыли. Более высокий уровень производственного левеиджа обычно имеют предприятия с более высоким уровнем технической оснащенности производственных процессов.

При повышении уровня технической оснащенности происходит

увеличение доли постоянных затрат и уровня производственного лeverиджа. С ростом последнего увеличивается степень риска недополучения выручки, необходимой для возмещения постоянных расходов.

Список использованной литературы:

1. Бородин Ю.Г. Обоснование вариантов управления модернизационными процессами на российских промышленных предприятиях / Ю.Г. Бородин // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – № 8 (259). – С. 111-116.
2. Губанова Е.В. Оптимизация производственной программы организации / Е.В. Губанова, О.М. Орловцева // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. – 2015. – № 2. – С. 75-80.
3. Кожин В.А. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / В.А. Кожин, Т.В. Шагалова. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2016. – 337 с.
4. Мансурова И.А. Маржинальный анализ как инструмент принятия управленческих решений / И.А. Мансурова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 253-259.
5. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: Дашков и К, 2016. – 256 с.
6. Чечевицына Л.Н. Экономика организации: учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Хачадурова. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. – 382 с.

УДК 338.3

Товстоноженко Н.А.²

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Выявлена приоритетная задача функционирования предприятия. Представлена структура основных функциональных элементов и направлений обеспечения. Сформулирован комплекс мероприятий, обеспечивающих эффективность комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, национальная безопасность, угроза.

Введение. Предпринимательская деятельность в рыночной экономике осуществляется в условиях неопределенности, поэтому основной задачей предприятия является правильная оценка возможного риска, выявление факторов, усиливающих его, и выбор методов управления им.

Под управлением хозяйственным риском со стороны предпринимателя понимается процесс оптимального распределения затрат на снижение различных видов риска в условиях ограниченности экономических ресурсов,

обуславливающий достижение максимального в данных условиях уровня экономической безопасности предприятия.

Поэтому целью управления риском для предпринимателя является достижение безопасности функционирования в рамках созданной им структуры на основе формирования системы экономической безопасности.

Цель исследования – сформулировать основные компоненты, лежащие в основе формирования системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

В современной литературе в настоящее время преобладает точка зрения, согласно которой максимизация прибыли не является важнейшей целью создания и функционирования фирмы. Однозначным и бесспорным приоритетом может выступать долгосрочное обеспечение жизнеспособности предприятия. Прибыль необходима, чтобы иметь возможность финансировать инвестиции: она представляет собой средство для достижения цели, а не саму цель [4, с. 122].

Формирование системы экономической безопасности на предприятии является необходимым условием поддержания стабильности и развития собственного бизнеса в условиях нестабильности внешней среды (рис. 1).

Это обусловлено тем, что при банкротстве предприятия происходит не только потеря материальных и финансовых ресурсов, но и разрушается инфраструктура, обеспечивающая непрерывный процесс предпринимательской деятельности, к которой относятся финансовые, производственные, организационные и информационные взаимосвязи, а также проверенный персонал. Все это, безусловно, актуализирует проблему создания системы экономической безопасности предприятия в условиях нестабильности внешней среды.

При этом эффективной может быть только комплексная система безопасности, организованная в соответствии с действующим законодательством и сочетающая в себе следующие мероприятия [2, с. 107]:



Рисунок 1 – Структура основных функциональных элементов и направлений обеспечения экономической безопасности предприятия

- физические – создание препятствий для доступа к охраняемому имуществу, финансам, информации;
- административные – введение соответствующего режима работы предприятия, создания службы безопасности;
- экономические – меры материального стимулирования, финансирования защитных мероприятий;

- технические – использование технических средств и системы охраны;
- программные – использование современных информационных технологий, баз данных, систем защиты от несанкционированного доступа к ним и т. д.

- морально-этические – меры морального воздействия, воспитательная работа, разработка кодексов поведения, создание атмосферы корпоративного духа, партнерства единомышленников и т.п. [1, с. 77].

Говоря о системе экономической безопасности предприятия, следует отметить, что интеграционным фактором данной системы, позволяющим определить совместимость и состав ее элементов, является причастность каждого из них к получению конечного результата.

Исходя из этого определение системы экономической безопасности предприятия должно включать в себя ряд характеристик, который позволит ориентировать это рассмотрение:

- во-первых, на обнаружение составных частей (элементов) данной системой целостности;

- во-вторых, на выявление специфических качеств каждой из частей системы экономической безопасности предприятия;

- в-третьих, на аналитическое изучение связей, отношений и зависимость этих элементов между собой;

- в-четвертых, на обобщение частей в их качественной определенности и взаимодействии, раскрывающих свойства системы экономической безопасности предприятия как единого целого;

- в-пятых, на познание функционального назначения роли и эффективности воздействия системы экономической безопасности предприятия на среду функционирования и обратного влияния среды на данную систему.

Любая система, в частности, система экономической безопасности предприятия в силу внутренних и внешних противоречий имеет тенденцию к изменению и развитию. В этой связи системное исследование такой сложной системы, как система экономической безопасности предприятия, должно

объединяться с принципом развития, что позволяет познать систему в динамике, которая сопровождается изменениями и силой воздействия факторов внешней среды функционирования.

С теоретической точки зрения, любая система, в частности, система экономической безопасности предприятия, есть, прежде всего, целостность, выражающаяся в том, что интеграция соответствующих ее элементов (подсистем) носит объективно-необходимый характер. Интеграция осуществляется не только по формальным, но и содержательным признакам, что обусловлено единством их задач и целей, органической связью и взаимодействием в процессе функционирования [3, с. 123].

Применительно к системе экономической безопасности предприятия это означает, что она включает в свой состав те функциональные подсистемы, которые способствуют удовлетворению потребностей и интересов субъекта хозяйственной деятельности в стабильном и устойчивом функционировании на рынке. Единая сущность системы экономической безопасности предприятия обеспечивает единство содержания деятельности, единую направленность в осуществлении задач и целей, стоящих перед каждой из ее функциональных подсистем. Обеспечивая достижение целей бизнеса все функциональные подсистемы должны быть органично связаны между собой и взаимодействовать в процессе регулирования, направленного на стабильное и устойчивое функционирование субъекта хозяйствования в условиях внутренних и внешних угроз.

Вывод. Система экономической безопасности предприятия представляет собой интеграцию соответствующих функциональных подсистем, которые, находясь во взаимосвязанном и взаимообусловленном состоянии, обеспечивают безопасность функционирования предпринимательской структуры по соответствующим направлениям деятельности в условиях нестабильности внешней и внутренней среды.

Список использованной литературы:

1. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения

/ А. Архипов, А. Городецкий // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 75-81.

2. Балясный М.Я. Экономическая безопасность бизнеса в современной России: учебное пособие / М. Я. Балясный. – Оренбург: Академия проблем безопасности, обороны и правопорядка, 2008. – 260 с.

3. Горшков А.В. Экономическая безопасность домашних хозяйств в современной России: монография / А.В. Горшков, Н.З. Торгай. – Челябинск: Челябинский институт (филиал) ФГОУ ВПО «Уральская академия государственной службы», 2011. – 236 с.

4. Карачаровский В.В. Организационно-управленческие аспекты экономической безопасности / В.В. Карачаровский // Общество и экономика. – 2015. – №7. – С. 122-128.

УДК 639.2/3

Уманец В.А.¹

1 – преподаватель кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Аннотация. Представлены основные тенденции развития рыбного хозяйства Республики Крым. Разработана система отраслевого многофакторного анализа. Сформулированы функции рыбного хозяйства. Проанализированы основные факторы, негативно влияющие на развитие рыбного хозяйства.

Ключевые слова: рыбное хозяйство, запасы, вылов, эффективность.

Введение. Современные проблемы развития рыбного хозяйства выступают предметом научных исследований уже достаточно долго, но, несмотря на это, многие вопросы до сих пор остаются нерешенными. На современном этапе развития столь важной отрасли народного хозяйства актуализируется не столько критическая оценка социально-экономических преобразований, наблюдающихся в развитие рыбного хозяйства, сколько изучение теории и методологии создания более эффективной системы государственного регулирования развития данной отрасли. Для этого целесообразно чётко определиться с тем, что будет выступать объектом регулирования.

Цель исследования. Рассмотреть уже сложившиеся тенденции функционирования и развития рыбного хозяйства Республики Крым, выявить позитивные и негативные факторы, оказывающие влияние на развитие отрасли, а также оценить роль науки в развитии рыбного хозяйства и определить место в ней маркетинга как одного из инструментов стратегического управления

рыбным хозяйством.

Значение и ключевую роль рыбного хозяйства можно определить через совокупность функций, которые оно выполняет (рисунок 1).

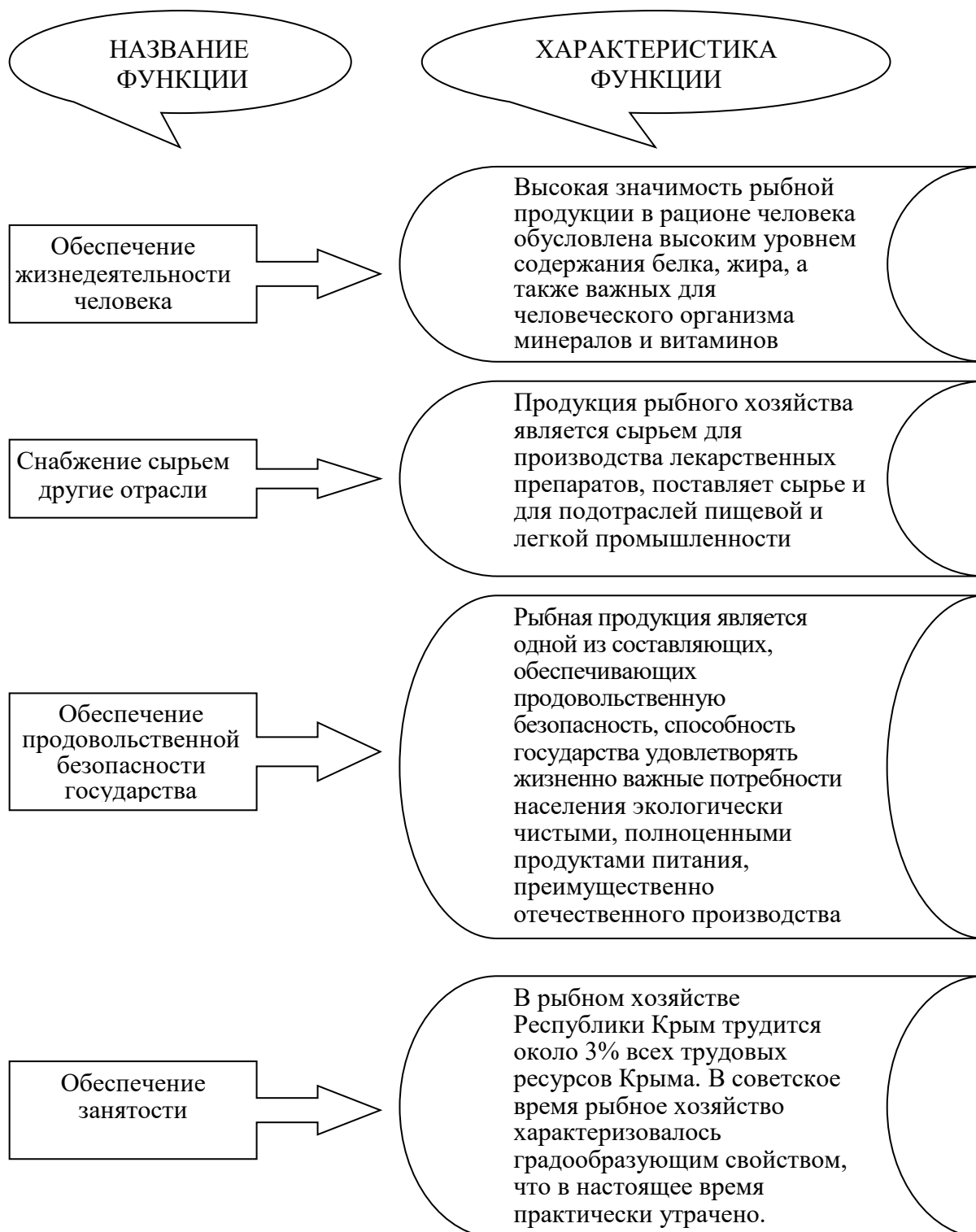


Рисунок 1 – Основные функции рыбного хозяйства Республики Крым

Одна из задач исследования заключается в представлении характеристики состояния рыбного хозяйства Крыма с целью выявления основных, наиболее острых проблем, требующих незамедлительного решения для вывода отрасли из кризисного состояния. Для этого разработана Система отраслевого многофакторного анализа (СОМФА) (рисунок 2).



Рисунок 2 – Система отраслевого многофакторного анализа

В основе этой системы лежит, прежде всего, анализ сырьевых ресурсов. Следует отметить, что сырьевая база отечественного рыболовства представлена в морской зоне Республики Крым (35,5 %) и других государств (46,8 %). Рыболовство в открытой части Мирового океана, которое играло решающую роль в наращивании объёмов вылова в СССР, не осуществляется крымскими судами с 2009 г.

Кроме того, и акватория морской зоны Азово-Черноморского бассейна также имеет биологические ресурсы для более полного обеспечения растущего спроса населения на рыбо- и морепродукцию. По свидетельству официальных источников, к настоящему времени в Чёрном и Азовском морях

зарегистрировано порядка 3 800 обитателей, из них: 1 983 вида беспозвоночных животных, 1 620 видов грибов, водорослей и высших растений, 192 вида рыб и 4 вида морских млекопитающих [1, с. 8].

Высокий уровень запасов морских промысловых ресурсов в Азово-Черноморском бассейне в 1980-х гг. позволял причерноморским странам доводить вылов до 600 тыс. т и более. При этом годовой вылов рыбы и морепродуктов отечественными рыбаками в Азовском и Чёрном морях достигал 258 тыс. т [2, с. 105].

Проведенный анализ промышленно-сырьевого фактора говорит о том, что к важнейшим объектам промыслового лова в Крыму относятся Азово-Черноморский бассейн (82,2 %) и внутренние водоемы (17,8 %).

Изучение специальной литературы позволило сформулировать основные причины оскудения сырьевой базы Азово-Черноморского бассейна. К ним следует отнести:

1) чрезмерно активную хозяйственную деятельность человека (загрязнение вод предприятиями металлургической и химической промышленности, загрязнение моря опасными веществами в результате кораблекрушений);

2) высокий уровень браконьерского лова наиболее ценных пород рыбы;

3) использование губительных орудий лова (донного трала);

4) стремительно возрастающее строительство на косах и побережье туристических объектов.

Негативная тенденция сокращения улова напрямую связана с сокращением запасов рыбного сырья в зоне промыслового лова, а также стремительным ухудшением состояния основных фондов рыбного хозяйства, а именно несовершенством технологий поиска и добычи рыбы, сокращением количества рыболовных судов. В связи с этим следующим этапом исследования было выявление имеющихся возможностей основных фондов рыбного хозяйства Республики Крым.

Как свидетельствуют данные специалистов, изучающих данный вопрос [3,

4, 5], более половины основных фондов полностью изношены. Это касается преимущественно средств лова, а также оборудования для переработки рыбного сырья [6, с. 11]. Данная категория фондов характеризуется как значительным физическим, так и моральным износом. Степень износа превышает 60 % в 2016г.

Обновление основных фондов на большинстве предприятий практически не происходит. Коэффициент обновления находится в пределах от 1,5 до 5,9 %, что является критически малым для обеспечения нормального функционирования и развития отрасли.

Кроме того, огромное значение имеет и недостаточно эффективный менеджмент в рыбном хозяйстве. При имеющемся ресурсном потенциале внутренний рынок рыбопродукции в Крыму практически на 80 % заполнен импортной продукцией при недостаточно использовании собственных производственных мощностей.

Среднегодовая численность наемных работников в рамках рыбной отрасли Республики Крым сократилась с 22,3 тыс. чел. в 2000 г. до 4,4 тыс. чел. в 2016 г. Численность действующих предприятий рыбного хозяйства за период 2007-2016 гг. возросла с 78 до 98 субъектов хозяйствования. Рост численности предприятий в основном обусловлен развитием частного предпринимательства и значительным сокращением количества государственных предприятий отрасли (на 43,75 %). Снижение численности занятого персонала приводит к высокой нагрузке на 1 свободное рабочее место. Также следует отметить значительную текучесть кадров в отрасли – порядка 79,9 % в 2016 г.

Кроме того, следует отметить, что в связи с достаточно высокими ценами на рыбную продукцию, наблюдается значительное сокращение спроса на нее, что также является сдерживающим факторов в развитии отрасли.

Вывод. Таким образом, в настоящее время, несмотря на влияние многочисленных факторов, тормозящих развитие, рыбное хозяйство остается стратегической отраслью для Крыма. Отрасль нуждается в кардинальной трансформации по различным аспектам.

Список использованной литературы:

1. Серобаба И.И. Экологические проблемы рыбохозяйственного сектора и научное обеспечение устойчивого развития прибрежных зон Крыма / И.И. Серобаба // Учёные записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Сер.: Биология. География. 2001. – Т. 14 (53). – С. 7-15.
2. Сергеева И.Г. Биоразнообразие в морских экосистемах у берегов Крыма / И.Г. Сергеева, В.Е. Заика // Вопросы развития Крыма. Вып. 2: Биологическое и ландшафтное разнообразие Крыма: проблемы и перспективы. – Симферополь: СО АТ, 1999. – С. 105-106.
3. Серобаба И.И. Рыбохозяйственный комплекс – базовый рычаг развития Керчи / И.И. Серобаба // Рыбное хозяйство Украины. – 2000. – № 2 (9). – С. 12-14.
4. Азовское море перешагнуло грань, за которой рыбная катастрофа неминуема [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donbass.ua/news/ukraine/2011/11/21/v-azovskom-more-pochti-ne-stalos-promyslovoi-ryby.html> (дата обращения: 07.11.2017).
5. Мельников В.И. Некоторые направления экономического развития Севастополя / В.И. Мельников // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 232. – С. 193-195.
6. Сушко Н.А. Современное состояние рыбного хозяйства АР Крым / Н.А. Сушко // Преодоление кризисных процессов в национальной экономике: материалы межрегион. науч.-практ. конф. – Керчь, 2010. – С. 10-15.

УДК 658.72

Фомина А.В.¹, Головач А.И.²

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

О ПРОБЛЕМАХ ВЫБОРА ВАРИАНТОВ ЗАКУПКИ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ИЗДЕЛИЙ И ПОЛУФАБРИКАТОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Определяется возможность выбора практических вариантов организационных мероприятий при исследовании вариантов закупки комплектующих изделий и полуфабрикатов на промышленном предприятии.

Ключевые слова: минимизация затрат, маржинальный анализ, себестоимость производства, переменные и постоянные затраты, точка безубыточности, объем выпуска, мощность предприятия, качество продукции, колебания объемов производства, финансовые и трудовые ресурсы, валовые затраты, валовая выручка, объем валовой прибыли, рентабельность производства, производственный и операционный леверидж.

Анализ ситуации

Минимизации затрат и увеличению прибыли соответствует оптимизация выбора между собственным производством и приобретением комплектующих деталей, запасных частей, полуфабрикатов, услуг и т.д. Для решения проблемы «производить или покупать» может быть использован маржинальный анализ, при котором все производственные затраты делятся на постоянные и переменные.

Например, для ремонта оборудования предприятию необходимо определенное количество соответствующих деталей. Их можно либо изготовить собственными силами, либо закупить на стороне.

Исследуемое предприятия ООО «Судостроительный завод «Залив» для производства своей продукции закупает часть деталей и комплектующих на стороне.

Стоимость закупленных на стороне деталей (З) можно выразить следующим образом:

$$З = p \cdot x, \quad (1)$$

где p – цена одной детали;

x – требуемое количество деталей в определенный период времени.

Себестоимость производства деталей (З) будет включать в себя переменные и постоянные затраты:

$$З = a + b \cdot x, \quad (2)$$

где a – объем постоянных затрат;

b – объем переменных затрат.

Далее необходимо определить, при какой потребности в деталях стоимость их покупки и собственного производства совпадет. Для этого необходимо решить систему из двух уравнений и определить координаты точки пересечения двух кривых.

На графике это будет выглядеть следующим образом:

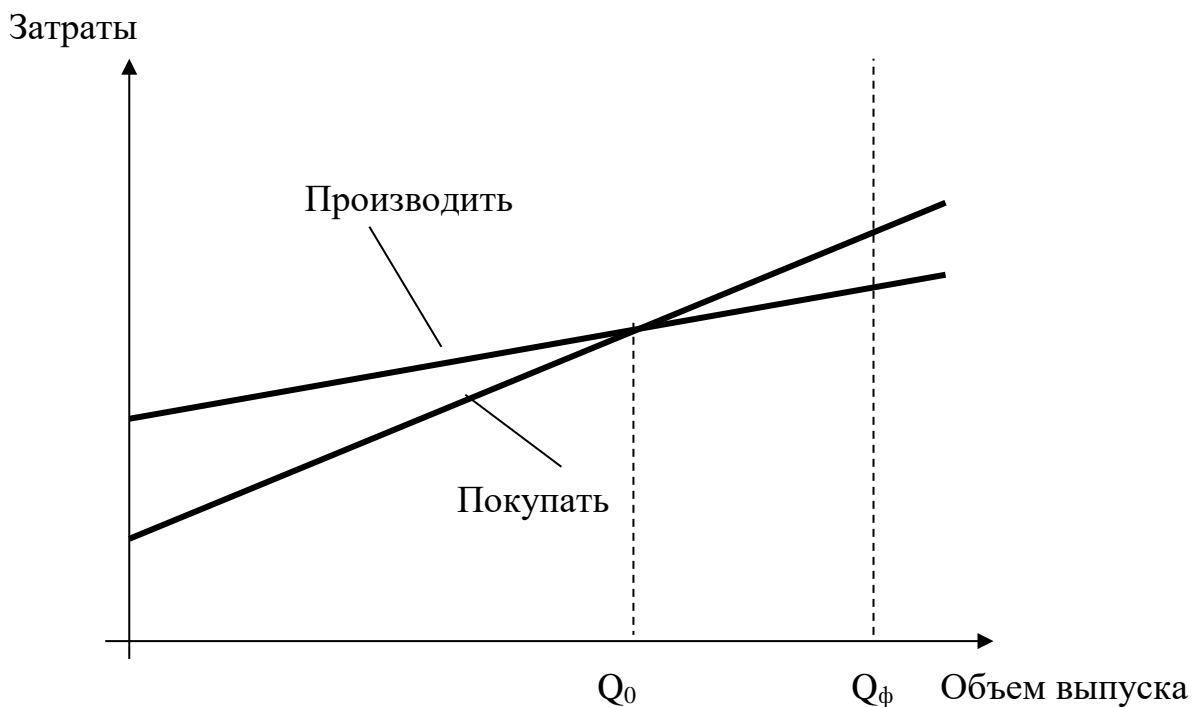


Рисунок 1 – Определение рентабельности закупки деталей и их производства
 Q_0 – объем выпуска, при котором затраты на приобретение деталей и на собственное их производство совпадают; Q_{ϕ} – фактический объем производства.

Из графика видно, что, чем больше фактический объем производства превышает равновесный объем выпуска (Q_0), тем больше смысла производить необходимые детали собственными силами. И наоборот, чем больше равновесный объем выпуска превышает фактический объем производства, тем больше смысла закупать необходимые детали на стороне, поскольку это обойдется гораздо дешевле.

Однако, для окончательного принятия решения «производить или покупать» нужно учитывать такие факторы, как мощность анализируемого предприятия, качество выпускаемой продукции, колебания объемов производства, создание или сокращение рабочих мест, учет ограничений на производственные, финансовые и трудовые ресурсы и некоторые другие факторы.

Алгоритм решения

Вариант А.

Если предприятие все детали закупает на стороне, то экономические показатели ее операционной деятельности будут выглядеть так:

Постоянные затраты: $FC = 400$ тыс. руб.;

Переменные затраты: $VC = 170 \cdot 10000 = 1700$ тыс. руб.;

Валовые затраты: $TC = FC + VC = 400 + 1700 = 2100$ тыс. руб.;

Валовая выручка: $TR = 250 \cdot 10000 = 2500$ тыс. руб.;

Валовая прибыль: $\Pi = TR - TC = 2500 - 2100 = 400$ тыс. руб.;

Рентабельность производства: $R = \Pi : TC \cdot 100 \% = 19,05 \%$.

Строим график операционной ситуации:

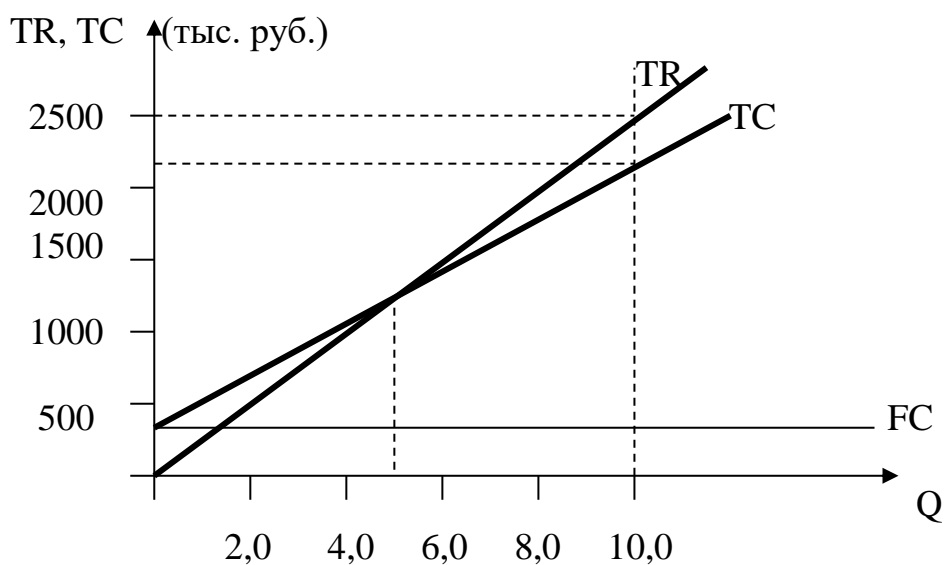


Рисунок 2 – Зависимость расходов и прибыли предприятия от объема закупленных полуфабрикатов

Определяем формулы кривых валового дохода (TR) и валовых издержек (TC): $TR = 250 \cdot Q$; $TC = 400 + 171 \cdot Q$.

Определяем координаты точки безубыточности:

$$250 \cdot Q = 400 + 171 \cdot Q$$

$$Q_E = 5,063 \text{ тыс. шт.}$$

$$(TR, TC)_E = 1265,75 \text{ тыс. руб.}$$

Вариант В

Если фирма закупит дополнительное оборудование для самостоятельного производства некоторых полуфабрикатов, то вырастут ее постоянные затраты, и одновременно снизятся переменные, и экономические показатели ее операционной деятельности будут выглядеть так:

Постоянные затраты: $FC = 520$ тыс. руб.;

Переменные затраты: $VC = 130 \cdot 10000 = 1300$ тыс. руб.;

Валовые затраты: $TC = FC + VC = 520 + 1300 = 1720$ тыс. руб.;

Валовая выручка: $TR = 250 \cdot 10000 = 2500$ тыс. руб.;

Валовая прибыль: $\Pi = TR - TC = 2500 - 1720 = 780$ тыс. руб.;

Рентабельность производства значительно вырастет по сравнению с первым вариантом: $R = \Pi : TC \cdot 100 \% = 45,35 \%$.

Строим график операционной ситуации:

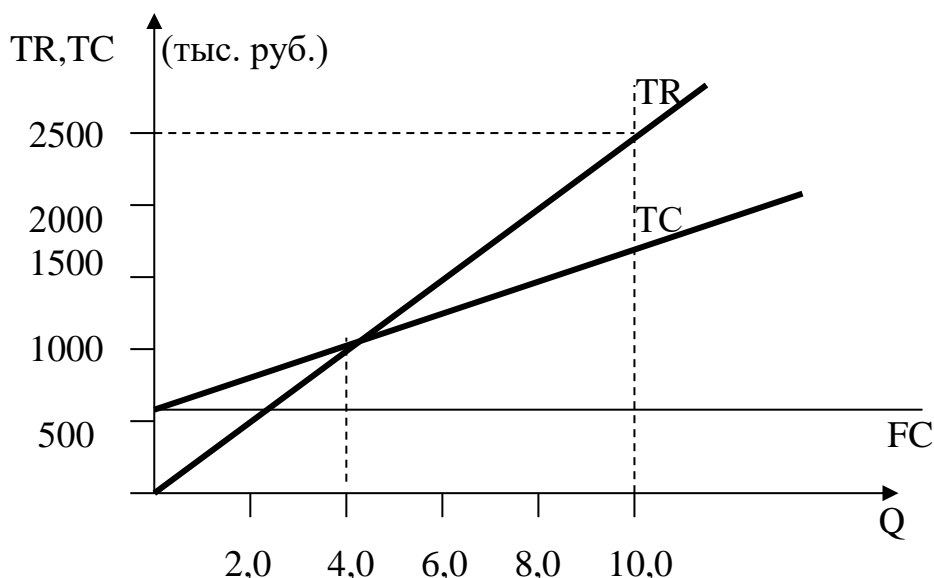


Рисунок 3 – Зависимость расходов и прибыли предприятия от объема части закупленных полуфабрикатов

Определяем формулы кривых валового дохода (TR) и валовых издержек (TC): $TR = 250 \cdot Q$; $TC = 520 + 120 \cdot Q$.

Определяем координаты точки безубыточности:

$$250 \cdot Q = 520 + 120 \cdot Q$$

$$Q_E = 4,0 \text{ тыс. шт.}$$

$$(TR, TC)_E = 1000,0 \text{ тыс. руб.}$$

Вариант С

Если фирма будет полностью изготавливать все полуфабрикаты на собственном оборудовании, то значительно вырастут ее постоянные затраты с одновременным снижением переменных затрат, и экономические показатели ее

операционной деятельности будут выглядеть так:

Постоянные затраты: $FC = 625$ тыс. руб.;

Переменные затраты: $VC = 100 \cdot 10000 = 1000$ тыс. руб.;

Валовые затраты: $TC = FC + VC = 625 + 1000 = 1625$ тыс. руб.;

Валовая выручка: $TR = 250 \cdot 10000 = 2500$ тыс. руб.;

Валовая прибыль: $\Pi = TR - TC = 2500 - 1625 = 875$ тыс. руб.;

Рентабельность производства значительно вырастет по сравнению с первым и вторым вариантами: $R = \Pi : TC \cdot 100 \% = 53,85 \%$.

Строим график операционной ситуации:

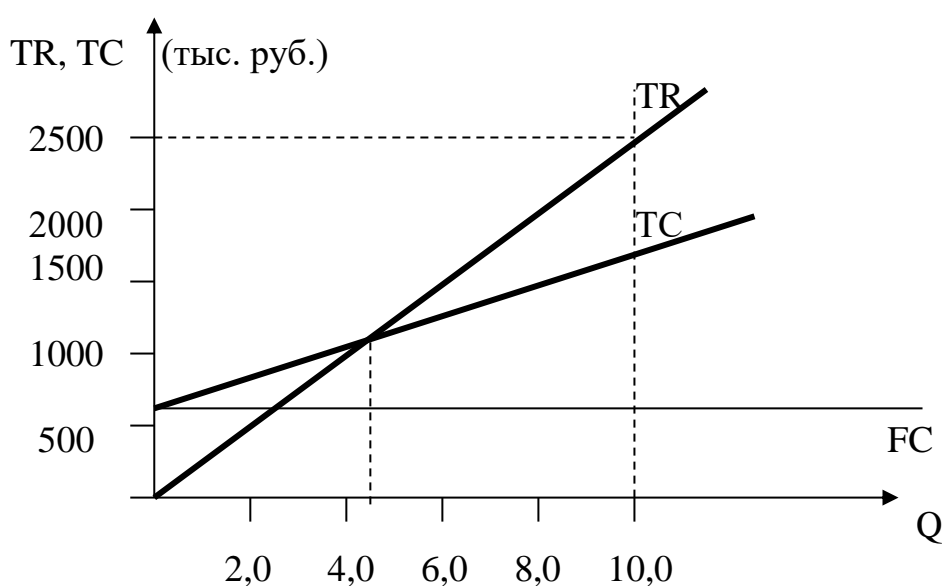


Рисунок 4 – Зависимость расходов и прибыли предприятия от объема произведенных полуфабрикатов

Определяем формулы кривых валового дохода (TR) и валовых издержек (TC): $TR = 250 \cdot Q$; $TC = 625 + 100 \cdot Q$.

Определяем координаты точки безубыточности:

$$250 \cdot Q = 625 + 100 \cdot Q$$

$$Q_E = 4,167 \text{ тыс. шт.}$$

$$(TR, TC)_E = 1041,75 \text{ тыс. руб.}$$

Выбор вариантов

Основным критерием отбора является объем ежегодной прибыли, он наибольший в варианте С: $875 \text{ тыс. руб.} > 780 \text{ тыс. руб.} > 400 \text{ тыс. руб.}$

Еще одним критерием выбора является уровень производственной рентабельности, а он также выше в варианте С: $53,85 \% > 45,35 \% > 19,05 \%$.

Из всех вариантов уровень производственного левериджа, который определяется коэффициентом производственного левериджа ($K_{п.л.}$) наиболее высок в варианте С, при этом необходимо отметить, что в этом варианте самый большой срок использования дополнительного оборудования (8 лет), что дает возможность наиболее полно воспользоваться преимуществами операционного левериджа. Рентабельность использования дополнительного оборудования в варианте С составляет: $R_{об} = (875 - 780) : (380 - 290) \cdot 100 \% = 105,55 \%$, в то время, как в варианте В рентабельность использования дополнительного оборудования составляет: $R_{об} = (780 - 400) : (290 - 0) \cdot 100 \% = 131,03 \%$, что несколько выше, чем в варианте С, но только потому, что вычисления делались относительно варианта А.

Итак, по всем расчетным критериям видно, что наиболее экономически выгоден для предприятия вариант С.

Выводы. Инвестирование капитала в основные производственные фонды обуславливает рост постоянных и относительное сокращение переменных затрат. Взаимосвязь между объемом производства, постоянными и переменными затратами выражается показателем производственного (операционного) левериджа, от уровня которого зависит прибыль предприятия и его финансовая устойчивость.

Уровень операционного левериджа исчисляется отношением темпов прироста валовой прибыли $\Delta П\%$ (до выплаты процентов и налогов) к темпам прироста физического объема продаж ($\Delta VРП\%$), или к темпам прироста выручки ($\Delta В\%$):

$$K_{п.л.} = \Delta П\% : \Delta VРП\%; \text{ или } K_{п.л.} = \Delta П\% : \Delta В\%.$$

Этот показатель показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объемов производства.

При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводит к существенному изменению объемов

прибыли. Более высокий уровень производственного леве́риджа обычно имеют предприятия с более высоким уровнем технической оснащенности производственных процессов.

При повышении уровня технической оснащенности происходит увеличение доли постоянных затрат и уровня производственного леве́риджа. С ростом последнего увеличивается степень риска недополучения выручки, необходимой для возмещения постоянных расходов.

Список использованной литературы:

1. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учебное пособие / В.А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2014. – 704 с.
2. Елисеева Т.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Т.П. Елисеева. – Минск: Современ. шк., 2013. – 944 с.
3. Иванов И.Н. Организация производства на промышленных предприятиях: учебник / И.Н. Иванов. – М.: Инфра-М, 2013. – 352 с.
4. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учебное пособие / А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2015. – 672 с.
5. Одинцова Л.А. Планирование на предприятии: учебное пособие / Л.А. Одинцова. – М.: Академия, 2014. – 272 с.
6. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учебное пособие / Р.В. Савкина; под ред. Р.В. Савкина. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 324 с.
7. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учеб. пособие / Г.И. Шепеленко; под ред. Г.И. Шепеленко. – М.: Феникс, 2015. – 608 с.
8. Экономика предприятия: учебное пособие / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2016. – 719 с.

Секция 2. Инвестиционная деятельность

УДК 330.322

Алексеева В.С.¹, Головач А.И.²

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

О ПРОБЛЕМЕ ВЫБОРА ВАРИАНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Определяется вариант лучшего вложения средств в воспроизводство основных фондов. Выявляются возможности получения наиболее эффективных конечных результатов в зависимости от размеров полученного экономического эффекта.

Ключевые слова: чистый приведенный доход, индекс доходности, период окупаемости, индекс рентабельности.

Постановка проблемы. Предприятие Филиал ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа» рассматривает два варианта осуществления инвестиций. Оба варианта представляют собой возможность приобретения автомобильного парома. Стоимость первого составит 14,9 млн руб., а второго 16,0 млн руб. Вместимость первого автомобильного парома (А) 205 автомобилей и 1350 пассажиров, а второго (Б) – 200 автомобилей и 1400 пассажиров. Предполагаемый срок эксплуатации каждого 5 лет.

Анализ ситуации. При принятии решений в бизнесе о долгосрочных инвестициях возникает потребность в прогнозировании их эффективности. Для этого необходим долгосрочный анализ доходов и издержек.

Основными методами оценки программы инвестиционной деятельности являются:

- а) расчет чистого приведенного дохода (ЧПД, NVP);
- б) расчет индекса доходности (ИД, IP);
- в) определение периода окупаемости (ПО, PP);
- г) расчет индекса рентабельности (ИР).

В основу этих методов положено сравнение объемов предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Первые два могут базироваться как на учетной величине денежных поступлений, так и на дисконтированных доходах с учетом временной компоненты денежных потоков.

Первый метод оценки эффективности инвестиционных проектов оценивает разность между прогнозируемым поступлением денежных средств, полученных в результате проектных инвестиций, и ожидаемым оттоком денежных средств. Если инвестиционные затраты проекта осуществляются единовременно, то сумма чистого приведенного определяется по формуле:

$$\text{ЧПД}_E = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧДП}_t}{(1+i)^t} - \text{ИЗ}_E, \quad (1)$$

где ЧПД_E – сумма чистого приведенного дохода по инвестиционному проекту при единовременном осуществлении инвестиционных затрат, руб.;

ЧДП_t – сумма чистого денежного потока по отдельным t -ым интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта, руб.;

ИЗ_E – сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта, руб.;

i – используемая дисконтная ставка, выраженная в долях единицы;

n – число интервалов в общем расчетном периоде T .

При неравномерном поступлении доходов срок окупаемости определяют прямым подсчетом числа лет, в течение которых доходы возместят инвестиционные затраты в проект, т.е. доходы сравниваются с расходами.

Недостатком данного метода является то, что он не учитывает разницу в доходах по проектам, получаемых после периода окупаемости.

Второй метод, состоящий в расчете индекса (коэффициент) доходности (ИД) (profitability index, PI), позволяет соотнести объем инвестиционных затрат с предстоящим чистым денежным потоком по проекту. Расчет этого показателя при единовременных инвестиционных затратах по реальному проекту осуществляется по формуле:

$$\text{ИД}_E = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧДП}_t}{(1+i)^t}}{\text{ИЗ}_E}, \quad (2)$$

где $ИД_E$ – индекс (коэффициент) доходности по инвестиционному проекту при единовременном осуществлении инвестиционных затрат;

Третий метод основан на определении периода окупаемости (ПО) (payback period, PP) – срока, необходимого для того, чтобы сумма, инвестированная в проект, полностью вернулась. Он является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта.

Недисконтированный ПО, определяемый статичным методом, рассчитывается по формуле:

$$ПО_H = \frac{ИЗ}{ЧДП_Г}, \quad (3)$$

где $ПО_H$ – недисконтированный период окупаемости инвестиционных затрат по проекту, лет (месяцев);

ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию проекта, руб.;

ЧДП_Г – среднегодовая сумма чистого денежного потока за период эксплуатации проекта (при краткосрочных реальных вложениях этот показатель рассчитывается как среднемесячный), руб.

Дисконтированный ПО определяется по формуле:

$$ПО_Д = \frac{ИЗ}{\sum_{t=1}^n \frac{ЧДП_t}{(1+I)^{t*T}}}, \quad (4)$$

где $ПО_Д$ – дисконтированный период окупаемости единовременных инвестиционных затрат по проекту, лет (месяцев);

T – общий расчетный период эксплуатации проекта, лет (месяцев).

Четвертый метод основан на расчете индекса (коэффициента) рентабельности (ИР). Он может играть лишь вспомогательную роль, так как не позволяет в полной мере оценить весь возвратный инвестиционный поток по

проекту (значительную часть этого потока составляют амортизационные отчисления) и не соизмеряет анализируемые показатели во времени. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$ИР_{и} = \frac{ЧП_{г}}{ИЗ}, \quad (5)$$

где $ИР_{и}$ – индекс рентабельности по инвестиционному проекту;

$ЧП_{г}$ – среднегодовая сумма чистой инвестиционной прибыли за период эксплуатации проекта, руб.

Алгоритм решения

Расчет показателей эффективности реализации инвестиционного проекта базируется на расчете показателя чистого денежного потока, который формируется за счет чистой прибыли и сумм амортизационных отчислений соответствующих лет эксплуатации технологической линии. Износ оборудования начисляется по методу прямой амортизации, т.е. 20 % годовых. Дисконтная ставка сложного процента (с учетом уровня риска и степени ликвидности) – 15 %.

Рассчитаем показатели проекта А.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета показателей эффективности покупки автомобильного паромы А

Наименование показателей	Годы эксплуатации линии				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Выручка от реализации продукции, млн руб.	272	284	286	290	286
Текущие расходы (без сумм амортизационных отчислений), млн руб.	236	240	243	248	250

Расчет будущей стоимости чистого денежного потока по годам эксплуатации технологической линии приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет будущей стоимости чистого денежного потока по годам эксплуатации технологической линии, млн руб.

Наименование показателей	№ строки	Годы эксплуатации линии				
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Выручка от реализации продукции	1	272	284	286	290	286
Текущие расходы (без сумм амортизационных отчислений)	2	226	220	223	228	230
Амортизационные отчисления (14,9 млн руб. x 0,2)	3	2,98	2,98	2,98	2,98	2,98
Налогооблагаемая прибыль (стр.1 – стр.2 – стр.3)	4	43,02	61,02	60,02	59,02	53,02
Налог на прибыль (стр. 4 x 0,2)	5	17,208	24,408	24,008	23,608	21,208
Чистая прибыль (стр. 4 – стр. 5)	6	25,812	36,612	36,012	35,412	31,812
Чистый денежный поток (будущая стоимость) (стр. 6 + стр.3)	7	28,792	39,592	38,992	38,392	34,792

Приведение будущей стоимости чистого денежного потока по годам эксплуатации линии к настоящей стоимости показано в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет настоящей стоимости чистого денежного потока за период эксплуатации технологической линии

Годы эксплуатации линии	Будущая стоимость чистого денежного потока (ЧДП), млн руб.	Дисконтный множитель при ставке $i = 15\%$, рассчитанный по формуле: $\frac{1}{(1+i)^t}$	Настоящая стоимость чистого денежного потока (ЧДП), млн руб.
1-й	28,792	0,8696	25,038
2-й	39,592	0,7561	29,9362
3-й	38,992	0,6575	25,637
4-й	38,392	0,57175	21,951
5-й	34,792	0,4972	17,299
Итого	180,56	-	119,861

Чистый приведенный доход рассчитаем по формуле (1) с учетом результатов расчетов суммы чистого денежного потока за весь период эксплуатации автомобильного паромы А, приведенной к настоящей стоимости, представленных в таблице 3:

$$\text{ЧПД}_E = 119,861 - 14,9 = 104,961 \text{ млн руб.}$$

Индекс доходности рассчитаем по формуле (2):

$$\text{ИД}_E = 119,861/14,9 = 8,004$$

Период окупаемости недисконтированный рассчитаем по формуле (3):

$$ПО_H = 14,9 / 180,56 = 0,083$$

Период окупаемости дисконтированный рассчитаем по формуле (4):

$$ПО_D = 14,9 / 119,861 = 0,124$$

Индекс рентабельности инвестиций рассчитаем по формуле (5):

$$ИР_{И} = ((25,812 + 36,612 + 36,012 + 35,412 + 31,812) / 5) / 14,9 = 2,224 (222,4\%)$$

Рассмотренный инвестиционный проект может быть принят к реализации, так как ЧПД = 119,861 млн руб. > 0, ИД = 8 > 1, хотя следует отметить, что период окупаемости инвестиционного проекта достаточно невелик.

Рассчитаем показатели проекта Б.

Таблица 4 – Исходные данные для расчета показателей эффективности покупки автомобильного паромы Б

Наименование показателей	Годы эксплуатации линии				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Выручка от реализации продукции, млн руб.	312	323	315	315	318
Текущие расходы (без сумм амортизационных отчислений), млн руб.	259	269	271	276	285

Расчет будущей стоимости чистого денежного потока по годам эксплуатации технологической линии приведен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет будущей стоимости чистого денежного потока по годам эксплуатации технологической линии

Наименование показателей	№ строки	Годы эксплуатации линии				
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Выручка от реализации продукции	1	312	323	315	315	318
Текущие расходы (без сумм амортизационных отчислений)	2	259	269	271	276	285
Амортизационные отчисления (14,9 млн руб. x 0,2)	3	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2
Налогооблагаемая прибыль (стр.1 – стр.2 – стр.3)	4	49,8	50,8	40,8	35,8	29,8
Налог на прибыль (стр. 4 x 0,2)	5	9,96	4,4	4,4	4	2,8
Чистая прибыль (стр. 4 – стр. 5)	6	39,84	46,4	36,4	31,8	27
Чистый денежный поток (будущая стоимость) (стр. 6 + стр.3)	7	43,04	49,6	39,6	35	30,2

Приведение будущей стоимости чистого денежного потока по годам эксплуатации технологической линии к настоящей стоимости показано в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет настоящей стоимости чистого денежного потока за период эксплуатации технологической линии

Годы эксплуатации линии	Будущая стоимость чистого денежного потока (ЧДП), млн. руб.	Дисконтный множитель при ставке $i = 15\%$, рассчитанный по формуле: $\frac{1}{(1+i)^t}$	Настоящая стоимость чистого денежного потока (ЧДП), млн. руб.
1-й	43,04	0,8696	37,428
2-й	49,6	0,7561	37,503
3-й	39,6	0,6575	26,037
4-й	35,0	0,57175	20,0113
5-й	30,2	0,4972	15,0154
Итого	197,44	-	136,133

Чистый приведенный доход рассчитаем по формуле (1) с учетом результатов расчетов суммы чистого денежного потока за весь период эксплуатации автомобильного парова Б, приведенной к настоящей стоимости, представленных в таблице 6:

$$\text{ЧПД}_E = 136,133 - 16 = 120,133 \text{ млн. руб.}$$

Индекс доходности рассчитаем по формуле (2):

$$\text{ИД}_E = 136,133/16 = 8,508$$

Период окупаемости недисконтированный рассчитаем по формуле (4):

$$\text{ПО}_H = 16/197,44 = 0,081$$

Период окупаемости дисконтированный рассчитаем по формуле (5):

$$\text{ПО}_D = 16/136,133 = 0,118$$

Индекс рентабельности инвестиций рассчитаем по формуле (6):

$$\text{ИР}_И = ((39,84 + 46,4 + 36,4 + 31,8 + 27)/5)/16 = 2,268 (226,8 \%)$$

Рассмотренный инвестиционный проект может быть принят к реализации, так как $\text{ЧПД} = 136,133 \text{ млн руб.} > 0$, $\text{ИД} = 8 > 1$, хотя следует отметить, что

период окупаемости инвестиционного проекта достаточно невелик.

Выбор варианта

1. По проекту Б больше чистый приведенный доход, чем по проекту А.

2. По проекту Б больше индекс доходности, чем по проекту А.

3. По проекту Б меньше период окупаемости, чем по проекту А.

4. По проекту Б больше коэффициент рентабельности, чем по проекту А.

Данные расчетов показывают, что ни один из данных проектов не будет сложным для предприятия, а рентабельность по инвестициям очень велика.

Предпочтительным является проект Б автомобильного паррома, но и проект А является хорошим вариантом с меньшим объемом инвестиционных вложений.

Выводы. На анализируемом предприятии предполагается покупка нового автомобильного паррома. Основной причиной этого устаревшие паромы Филиала ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа».

Расчеты показали, что каждый вариант окупится менее, чем за год и принесет большую прибыль. Проект А позволит за 14,9 млн руб. приобрести автомобильный паром 205 автомобилей и 1350 пассажиров, а проект Б – за 16 млн руб. автомобильный паром Б 200 автомобилей и 1400 пассажиров.

При этом проект Б больше чистый приведенный доход, больше индекс доходности, меньше период окупаемости и больше коэффициент рентабельности, чем по проекту А.

Данные расчетов показывают, что ни один из данных проектов не будет сложным для предприятия, а рентабельность по инвестициям очень велика.

Предпочтительным является проект Б автомобильного паррома, но и проект А является хорошим вариантом с меньшим объемом инвестиционных вложений.

Список использованной литературы:

1. Блау С.Л. Инвестиционный анализ: учебник для бакалавров / С.Л. Блау. – М.: ИТК Дашков и К, 2016. – 256 с.
2. Инвестиции: учебник для бакалавров / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Проспект, 2015. – 592 с.
3. Нешитой А.С. Инвестиции: Учебник / А.С. Нешитой. – [8-е изд.]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 372 с.
4. Шарп У.Ф. Инвестиции: учебник / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер,

Джеффри В. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 1028 с.

5. Яркина Н.Н. Инвестирование: конспект лекций. – Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2017. – с. 146.

УДК 338.2

Алесина Н.В.¹

¹ – канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА Г. СЕВАСТОПОЛЯ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы восстановления и развития рыбного хозяйства Севастополя и определения возможных источников финансирования конкретных составляющих отраслевой структуры.

Ключевые слова: структура отрасли, задачи развития рыбного хозяйства, источники финансирования.

Введение. Понятие «рыбное хозяйство» подразумевает взаимодействие целого комплекса производств и направлений деятельности: судостроение и судоремонт, портовые мощности, холодильники, деревообработку (производство деревянной тары, бочковой и ящичной), ткацкое производство (предприятия по выпуску сетеснастных материалов), железнодорожный транспорт (охлаждаемые секции и вагоны-рефрижераторы), производство различных видов пищевой продукции (от консервов до вяленой рыбы), службы эксплуатации промыслового и транспортного флота, специализированные научные и учебные заведения и т.д. Уже поэтому сложность структуры и многообразие необходимость создания условий для устойчивого развития этого комплекса как элемента обеспечения продовольственной безопасности страны с неизбежностью предполагает разработку и реализацию целевой долгосрочной инвестиционной стратегии с использованием как средств госбюджета, так и инвестиций из негосударственных источников.

Цель исследования. Представляется целесообразной проработка, во-первых, состава первоочередных задач (в рамках перечисленных выше видов деятельности), стоящих перед предприятиями рыбного хозяйства Севастополя в текущий период и на перспективу, а во-вторых, оптимальной структуры

возможных источников инвестиционных вложений, соответствующей задачам отрасли в этих регионах.

Указанные задачи впервые были сформулированы в проекте целевой программы восстановления рыбохозяйственного комплекса в Азово-Черноморском бассейне, подготовленном Комиссией по рыбной промышленности Общественно-экспертного совета при губернаторе г. Севастополя при непосредственном участии автора в конце 2014 года. Главное место в программе отводилось возрождению океанического промысла, сырьевая база которого позволяет обеспечить полномасштабную загрузку профильной производственной инфраструктуры полуострова (портовые комплексы, холодильные мощности, переработка, транспорт и т.д.). К настоящему времени проект Программы рассмотрен и одобрен Комитетом Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию, Комитетом по природным ресурсам, природопользованию и экологии Государственной Думы РФ, получил положительную оценку ФГБНУ ВНИРО и Федерального агентства «Росрыболовство» и включен в состав проекта «Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса РФ на период до 2030 года». При этом отдельные позиции проекта Программы уже нашли отражение в документах, имеющих практическое значение. Так, направление «Развитие морской аквакультуры, создание современных морских хозяйств по выращиванию различных видов рыб и моллюсков» вошло отдельной позицией в Государственную программу «Развитие рыбохозяйственного комплекса Севастополя на 2015-2020 годы», утвержденную Постановлением Правительства Севастополя от 27.11.2014 года № 513.

Однако в последующие два-три года введение рядом зарубежных стран экономических санкций против России, Крыма и Севастополя потребовало внесение некоторых коррективов в планы развития рыбохозяйственной отрасли в Азово-Черноморском бассейне. Так, например, Закон города Севастополя от 21 июля 2017 № 357-ЗС «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития города Севастополя до 2030 года», утвержденный постановлением

Правительства Севастополя от 17.04.2017 г. № 315-ПП, устанавливает следующие задачи развития рыбной отрасли региона: «Для развития в городе рыбохозяйственного комплекса необходимо обновление основных фондов 25 предприятий рыбоперерабатывающей отрасли, обновление/ремонт 20 рыбопромысловых судов, реализация проектов по выращиванию мидий и устриц, производству консервов» [1]. Государственная программа города Севастополя «Развитие сельскохозяйственного, рыбохозяйственного и агропромышленного комплексов города Севастополя на 2017-2020 годы», утвержденная Постановлением Правительства города Севастополя 17 ноября 2016 года № 1092-ПП (с изменениями, внесенными Постановлением Правительства Севастополя от 13.04.2017 № 304-ПП), устанавливает в качестве приоритетных сходный состав задач рыбной отрасли региона:

- создание инфраструктуры для развития аквакультуры в городе Севастополе;
- сохранение конкурентоспособности рыбопродукции местного производства, увеличение объемов ее производства;
- достижение производства продукции аквакультуры до 52 тонн в год;
- увеличение притока инвестиций в рыбохозяйственный комплекс;
- обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственных производителей рыбной продукции за счет повышения рентабельности производства [2].

Таким образом, в перспективе, по крайней мере, до 2030 года восстановление океанического промысла судами крымских и севастопольских компаний не предусматривается. Однако сам по себе перенос акцентов на развитие промысла в Азово-Черноморском бассейне, мари- и аквакультурных хозяйств означает лишь уменьшение масштабов задачи восстановления и развития рыбной отрасли в этом регионе, но никоим образом не снимает проблемы определения источников финансирования указанного в начале статьи комплекса производств и направлений деятельности, составляющих понятие «рыбная отрасль».

Эта проблема усугубляется еще и тем обстоятельством, что пребывание экономики Севастополя в статусе реципиента финансовых и иных ресурсов из госбюджета РФ в течение сколько-нибудь длительного периода времени невозможно, а концепция самостоятельного развития социально-хозяйственного комплекса города федерального значения еще не сложилась. Актуальность этой проблемы для городского хозяйства усугубляется еще и отсутствием доступных кредитов, необходимых, прежде всего, для восстановления промышленности и развития реального сектора экономики. Установленная мера поддержки, позволяющая предпринимателям погашать проценты по кредиту, полученному на модернизацию производства, за счет местного бюджета, по факту не применяется, поскольку банки отказываются предоставлять кредит под залог действующих судов в силу высокой степени их износа и т.д.

Выводы. По нашему мнению, структура финансового обеспечения задач восстановления и развития рыбохозяйственной отрасли на уровне региона может, в общих чертах, выглядеть следующим образом.

1. Финансирование модернизации и обновления промыслового флота: из средств государственного бюджета в рамках соответствующих Федеральных целевых программ с привлечением средств негосударственных инвесторов на правах государственно-частного партнерства (ГЧП);

2. Финансирование научных исследований и проектно-конструкторских работ – из средств местного бюджета;

3. Финансирование мероприятий по развитию мари- и аквакультурных хозяйств – из средств местного бюджета;

4. Финансирование работ по модернизации и развитию береговой инфраструктуры отрасли (перерабатывающие производства, холодильные и портовые мощности, транспортные сети и т.д.) – из средств местного бюджета с привлечением сторонних инвесторов в режиме ГЧП.

Подобная структура организации финансирования рыбной отрасли в Севастополе, как представляется, позволит согласовать экономические интересы государства и региональных органов управления как собственника ресурсов, с

одной стороны, и организаций (в т. ч. индивидуальных предпринимателей) как их пользователей – с другой стороны, тем самым способствуя восстановлению и развитию рыбного хозяйства в Азово-Черноморском бассейне.

Список использованной литературы:

1. Закон города Севастополя от 21 июля 2017 № 357-ЗС «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития города Севастополя до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sevastopol.gov.ru/city/strategiya.php> (дата обращения: 31.10.2017).
2. Постановление Правительства города Севастополя 17 ноября 2016 года № 1092-ПП (с изменениями, внесенными Постановлением Правительства Севастополя от 13.04.2017 № 304-ПП) «Об утверждении государственной программы города Севастополя «Развитие рыбохозяйственного комплекса Севастополя на 2015-2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sevastopol.gov.ru/docs/253/37078/> (дата обращения: 01.11.2017).

УДК.330.322

Кулумбегова Ф.Г.¹, Хачатурова Э.Э.²

1 – студент направления подготовки «Экономика и Финансы» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Владикавказский филиал), 2 – канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Менеджмент» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Владикавказский филиал)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрен анализ инвестиций в основной капитал по формам собственности. Проанализирована степень износа основных фондов Российской Федерации, а также структура инвестиций по источникам их финансирования. Выявлены проблемы размещения инвестиций в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, инвестиционный климат, реальный сектор экономики, валовой внутренний продукт

Экономическая жизнь страны в огромной мере зависит от объемов и эффективности инвестиций, так как именно инвестиции определяют вектор и темпы развития экономики, а также находятся в прямо пропорциональной зависимости с ростом валового внутреннего продукта государства. Инвестиции стоит направлять в те сферы, которые определяют стратегическое развитие экономики.

Анализ структуры инвестиций в основной капитал по формам собственности (таблица 1) показывает, что в 2014 году из всех капитальных инвестиций 86,3 % приходилось на российские инвестиции, из них 15,6 % –

составляла государственная собственность с учетом собственных государственных корпораций. А в 2015 году государственная собственность и собственность государственных корпораций снизилась на 0,7 % и составила 15%. В 2016 году произошло увеличение государственной собственности и собственных государственных корпораций на 0,9 % по сравнению с 2014 годом и составила 16,5 % [1].

Таблица 1 – Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности

Наименование показателей	В процентах к итогу		
	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал-всего	100	100	100
В том числе:			
российская собственность	86,3	86,3	83,3
В том числе:			
Государственная собственность	13,9	13,7	15,1
Муниципальная собственность	2,9	2,6	2,6
Частная собственность	57,9	59,5	56,3
Смешанная российская собственность (без иностранного участия)	9,7	9,1	7,8
Собственность потребительской кооперации	0,02	0,01	0,01
Собственность общественных и религиозных организаций	0,1	0,1	0,02
Собственность государственных корпораций	1,7	1,3	1,4
Иностранная собственность	7,3	7,3	7,5
Совместная российская и иностранная собственность	6,4	6,4	9,2

Можно отметить позитивную особенность, что за последние 3 года, увеличение инвестиций в основной капитал принадлежит частным инвесторам, однако доля иностранных инвестиций в среднем за три года 2014-2016 гг. составила лишь 7,3 %. Слабое участие иностранных инвесторов является проблемой для развития российской экономики, так как отечественных капиталовложений явно не хватает.

Так по состоянию на период 2014-2016 гг. степень износа основных фондов в Российской Федерации в среднем составила 48,6 % (таблица 2). Анализ показал, что более 85 % инвестиций направляется в объекты, находящиеся в российской собственности, из них 2/3 – частные. При этом доля инвестиций в

частную собственность быстро растет (с 51 до 58 % за два года), а в государственную (и федеральную, и региональную) – падает, что свидетельствует об урезании государственных инвестиционных расходов [2, с. 34].

Таблица 2 – Степень износа основных фондов в Российской Федерации на конец отчетного года

Год	% износа
2014	49,4
2015	47,7
2016	48,7

Так для привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, необходимо улучшить инвестиционный климат страны, усилить правовую защиту иностранных инвесторов и снизить темпы роста инфляции. Осуществление инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики является многостадийным процессом, ведь необходимо не только выполнять непосредственно реализацию проектов, но и также необходимо вести работу по привлечению источников финансирования.

Так за 2014 год (таблица 3) большая часть инвестиций финансировалась за счет привлеченных средств – 54,2 % или 5637,3 млрд руб., из которых 17 % или 1761,3 млрд руб. – бюджетные средства, 10,6 % или 1098,7 млрд руб. – кредиты банков. В 2016 году произошли некоторые изменения: собственные средства превысили привлеченные на 209 млрд руб.; инвестиции в основной капитал по сравнению с 2014 г. увеличились на 887,4 млрд руб.

Конечно, для увеличения темпов роста российской экономики и обновления достаточно устаревших основных фондов необходимо располагать большими суммами средств для инвестирования в реальный сектор, но далеко не все предприятия могут располагать данными средствами. Прибыль предприятия, может служить источником финансирования таких инвестиций, но в условиях кризиса, не все предприятия обладают ею для целей инвестирования [4, с. 56].

Таблица 3 – Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования (в фактически действовавших ценах в млрд руб.)

Наименование показателей	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал – всего	10379,6	10496,3	11267,0
в том числе по источникам финансирования:			
собственные средства	4742,3	5271,1	5738,0
привлеченные средства	5637,3	5225,2	5529,0
из них:			
кредиты банков	1098,7	849,9	1172,8
в том числе кредиты иностранных банков	265,2	183,5	329,1
заемные средства других организаций	660,1	701,0	674,4
инвестиции из-за рубежа	88,8	120,4	86,7
бюджетные средства	1761,3	1922,7	1855,1
в том числе:			
средства федерального бюджета	933,6	1185,7	1047,9
средства бюджетов субъектов Федерации	676,6	600,3	679,6
средства местных бюджетов	151,1	136,7	127,6
средства внебюджетных фондов	24,0	27,3	27,8
средства организаций и населения на долевое строительство	367,6	334,3	341,2
в том числе средства населения	281,7	252,3	264,6
прочие	1636,8	1269,6	1371,0

Таким образом, проведенный анализ инвестиций в реальный сектор экономики России позволяет выделить следующие проблемы:

- невысокий удельный вес бюджетных источников финансирования за 2014-2016 годы говорит о том, что в условиях текущей конъюнктуры и дефицита бюджета можно сказать о недостаточной поддержке предприятий и нельзя рассматривать бюджетные средства в качестве флагмана инвестиций в ближайшей перспективе.

- низкая доля иностранных инвестиций в основной капитал в России;
- высокая доля устаревших и изношенных основных фондов;
- заниженные нормы амортизации и нецелевое использование амортизационных отчислений;
- незначительная государственная поддержка;
- отсутствие у предприятий собственных средств воспроизводства.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.10.2017)
2. Хачатурова Э.Э. Инновации и проблемы их внедрения в Россию / Э.Э. Хачатурова, С.Э. Андиева // Молодежь и наука: актуальные вопросы социально-экономического развития регионов России: Межвузовская научно-практическая конференция. – 2015. – С.57.
3. Хатаева А.А. Роль инвестиций в эффективном развитии экономики государства / А.А. Хатаева, Э.Э. Хачатурова // Молодежь и наука: актуальные вопросы социально-экономического развития регионов России: материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященные 95-летию Финансового университета при Правительстве РФ. – 2014. – С. 333-336.
4. Дасковский В.Б. Новый подход к экономическому обоснованию инвестиций / В.Б. Дасковский, В.Б. Киселев. – М.: Канон+; РООИ Реабилитация, 2015. – 400 с.

УДК.330.322

Макоева Дз.Э.¹, Хачатурова Э.Э.²,

1 – студент направления подготовки «Экономика и Финансы» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Владикавказский филиал), 2 – к.э.н., старший преподаватель кафедры «Менеджмент» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Владикавказский филиал)

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассмотрена экономическая природа категории «инвестиции» их роль на микроуровне. Рассмотрен прирост инвестиций в основной капитал в различных секторах промышленности, а также с учетом рентабельности отгрузки. Проанализировали объемы инвестиций и некоторые внутренние источники их финансирования.

Ключевые слова: инвестиции, реальный сектор экономики, роль инвестиций, прирост инвестиций, основной капитал.

Инвестиции – это вложение денег в любую деятельность с целью получения прибыли.

Экономическая природа категории «инвестиции» состоит в опосредовании отношений, возникающих между участниками инвестиционного процесса по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства. Инвестиции определяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал. На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех, ее

отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопасности, проблем безработицы и охраны окружающей среды и т.д. [1, с. 54].

Важную роль играют инвестиции и на микроуровне. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта. За последний год резко увеличился отток капитала из России. По оценкам экспертов, за 9 месяцев 2015 г. размер чистого вывоза капитала составил около 90 миллиардов долларов. Это почти в 2 раза больше чем за аналогичный период прошлого года. Уходят солидные и проверенные компании, которые вкладывали деньги в реальный сектор экономики. Прежде всего, это относится к строительству, транспорту, машиностроению [7].

В условиях особой важности, на фоне обвального снижения притока валюты в экономику, модернизации производства для экспансии на внешние рынки, к очагам роста можно, по большому счету, относить лишь сектора экономики, где растет и выпуск, и инвестиции. Последние позволяют повышать пока низкое в целом качество продукции, что необходимо для выхода на новые рынки. Но к таким в 2016 г. в составе промышленности можно было отнести лишь целлюлозно-бумажную промышленность и полиграфию, добытчиков топлива и предприятия химической промышленности, которые суммарно производят лишь около 35 % добавленной стоимости промышленности [2, с. 17]. Отсюда следует, что почти две трети секторов демонстрируют неудовлетворительную динамику, а три машиностроительных сектора и производители нефтепродуктов сокращали в 2016 г. и выпуск, и инвестиции в основной капитал (рис. 1).

Рост инвестиций происходит лишь в секторах, где рентабельность отгрузки на уровне или выше 10 %. К ним в 2016 г. можно отнести лишь несколько чрезвычайно прибыльных сырьевых секторов: предприятия химико-лесного комплекса, металлургия и добыча полезных ископаемых (рис. 2).

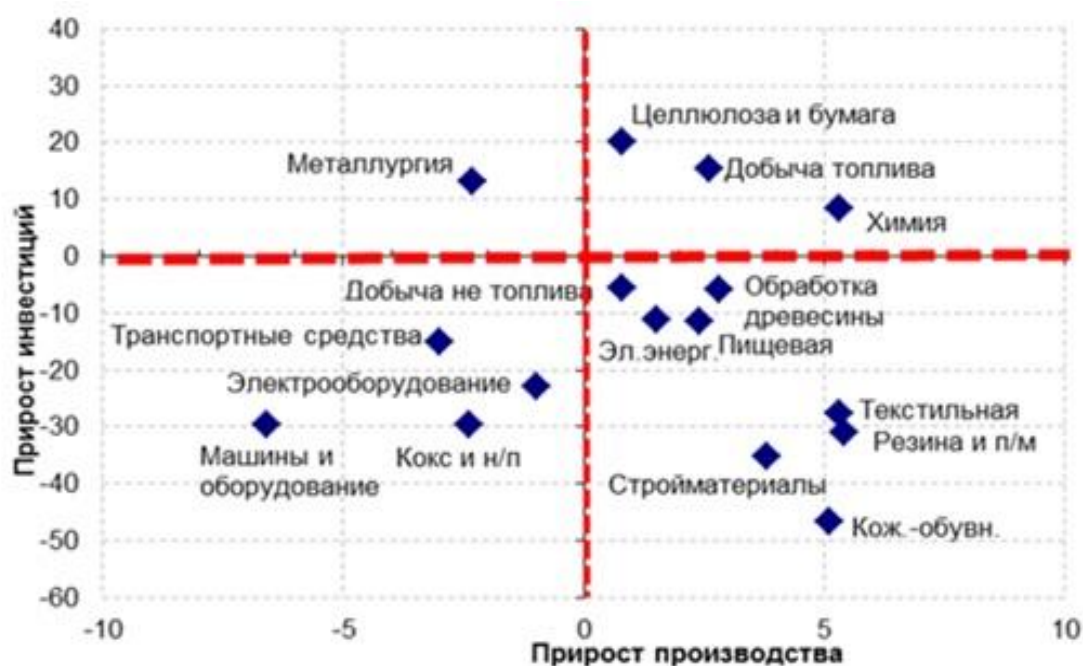


Рисунок 1 – Прирост инвестиций в основной капитал и выпуска в секторах промышленности в январе-декабре 2016 г., к тому же периоду 2015 г., %

Источник: Росстат, расчёты Института «Центр развития» НИУ ВШЭ

Это говорит о чрезвычайно сильной степени самофинансирования инвестиций, что является вынужденной реакцией предприятий в условиях, с одной стороны, ограничений на приток капитала из-за рубежа, а с другой стороны, вынужденно жесткой монетарной политики Банка России [3, с. 20].

Анализ объемов инвестиций, внутренних источников их финансирования и склонности предприятий вкладывать в модернизацию (а не сберегать) имеющиеся финансовые ресурсы, показывает, что основной причиной замедления инвестиционной динамики является не снижение психологической склонности к инвестированию, а фактор сжатия финансового баланса предприятий. Хотя балансовая прибыль экономики в 2016 г. увеличилась на 3184 млрд рублей, а объем инвестиций в основной капитал в экономике в целом в 2016 г. вырос лишь на 743 млрд рублей, однако при этом совокупный приток денег в экономику за счет полученной прибыли и изменения объема аккумулированных кредитов (своего рода «кэш-флоу») сократился на 3185 млрд рублей [4, с. 46]. Это связано со снижением совокупного объема выданных кредитов в экономике

в 2016 г. на 3148 млрд рублей (табл. 1).

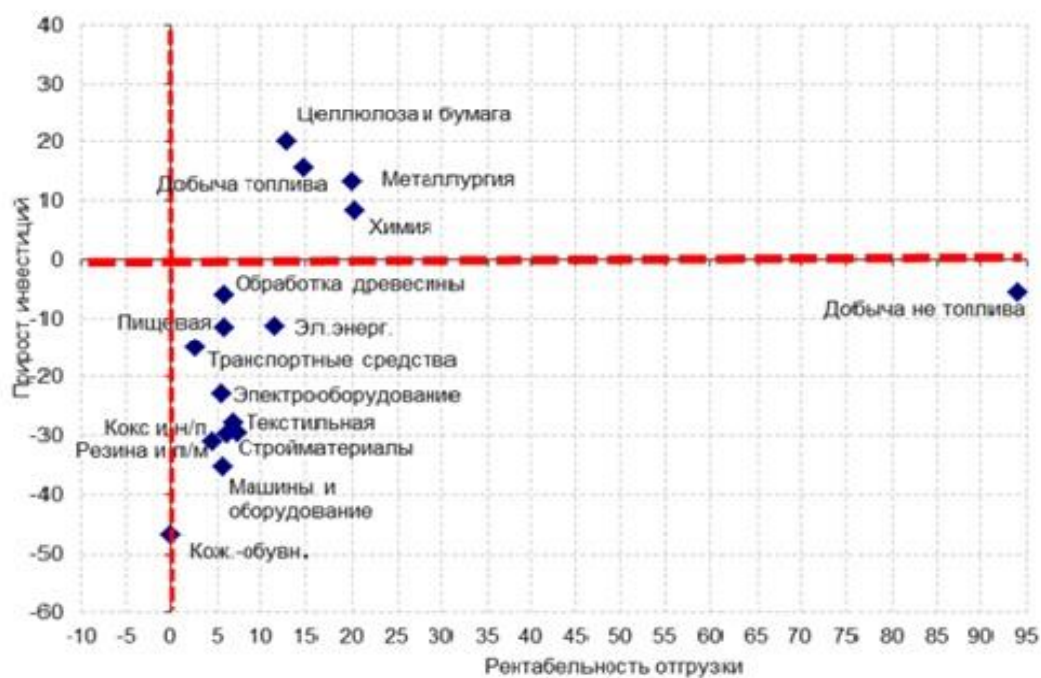


Рисунок 2 – Прирост инвестиций в основной капитал год к году и уровень рентабельности отгрузки в промышленных секторах в январе-декабре 2016 г, %

Источник: Росстат, расчёты Института «Центр развития» НИУ ВШЭ

Таблица 1 – Объемы инвестиций в основной капитал по экономике в целом и некоторые внутренние источники их финансирования, в текущих ценах, млрд руб. (если не указано иное)

Наименование показателей	2012	2013	2014	2015	2016
Сумма прироста объема выданных кредитов небанковскому сектору и балансовой прибыли экономики за год («кэш-флоу»)	12330	11529	14128	11625	8440
То же, изменение к предыдущему году	85	-801	2599	-2503	-3185
Кредиты реальному сектору (рублевые и валютные) на конец года (к.г.)	28239	33272	41899	45121	41973
Прирост объема выданных кредитов (рублевых и валютных) реальному сектору на к. г., за год	4605	5034	8627	3221	-3148
Балансовая прибыль экономики за год	7725	6495	5501	8404	11588
То же, изменение к предыдущему году	704	-1230	-994	2903	3184
Инвестиции в основной капитал за год	12586	13450	13903	13897	14640
То же, изменение к предыдущему году	1550	864	452	-5	743

Правда, такое снижение связано в основном с сокращением в рублевом выражении объема валютных кредитов (а объем выданных рублевых кредитов в

2016 г. даже несколько вырос – на 526 млрд рублей), однако снижение рублевой массы выданных кредитов означает уменьшение «покупательной способности» предприятий на рынке инвестиционных товаров.

Снижение объема кредитной массы может быть следствием и снижения потребности в кредитах (из-за ухудшения перспектив экономики), и их удорожания (из-за роста нормы ссудного процента) – выяснение этого является темой отдельного разговора [5, с. 223].

Однако в любом случае можно сказать, о том, что бизнес еще не потерял надежд на улучшение экономической ситуации в обозримой перспективе, и власти не должны обмануть этих его ожиданий.

Список использованной литературы:

1. Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н. И. Лахметкина. – М.: КНОРУС, 2014. – 184 с.
2. Липатова О.Н. Инвестиционный процесс и его влияние на инвестиции / О.Н. Липатова, Э.Э. Хачатурова // Экономика России в условиях глобализации: вызовы и возможность развития: материалы Международной научной конференции в рамках VI Международного научного студенческого конгресса на тему: «Гражданское общество России: становление и пути развития». – 2016. – С.26-31.
3. Хачатурова Э.Э. Инновации и проблемы их внедрения в России / Э.Э. Хачатурова, С.Э. Андиева // Молодежь и наука: актуальные вопросы социально-экономического развития регионов России: Межвузовская научно-практическая конференция. – 2015. – С. 57.
4. Торчинова Д.А. Инвестиционная привлекательность предприятия / Д.А. Торчинова, Э.Э. Хачатурова // Экономика России в условиях глобализации: вызовы и возможности развития международной научной конференции в рамках VI Международного научного студенческого конгресса на тему: «Гражданское общество России: становление и пути развития». – 2016. – С. 77-81.
5. Воробьева И.М. Роль инвестиций в экономике / И.М. Воробьева, А.М. Пономарев // Молодой ученый. – 2015. – №10. – С. 572-574 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/90/18920/> (дата обращения: 18.10.2017)

УДК 330.322

Павлив А.И.¹

1 – преподаватель кафедры «Экономика предприятия» «ФГБОУ ВО «КГМТУ»

СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КЛАССИФИКАЦИИ

Аннотация. Представлены основные методологии оценки и ранжирования регионов. Сформулированы этапы построения региональной классификации. Выделены основные критерии, на основании которых должно проводиться ранжирование по признаку

инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, ранжирование, регион, оценка потенциала, рейтинг, Республика Крым.

Введение. Актуальной проблемой для Крыма остается необходимость формирования благоприятного инвестиционного климата, потому что Крым, являясь новым субъектом РФ, становится достаточно привлекательным для инвестиционных вложений. Одним из механизмов, который способствует улучшению инвестиционного климата в Республике Крым, является всесторонняя оценка потенциала региона.

Проблемами инвестиций, в том числе иностранных инвестиций, в Республике Крым занимались и занимаются многие ученые-экономисты региона, среди которых можно выделить работы Е. И. Воробьевой [1-2]. В перечисленных работах дается всестороннее исследование проблем инвестирования в Крыму в период вхождения региона в состав Украины. Принятое в марте 2014 года решение о присоединении к России территории Крыма повлекло за собой появление новых возможностей для развития полуострова, а также появления необходимости решения ряда серьезных задач в области привлечения инвестиций.

Цель исследования. Рассмотреть процесс региональной классификации и его ключевые стадии. Выбрать основные критерии по признаку инвестиционной привлекательности, определяющие место того или иного региона в общей совокупности. Определить значение Республики Крым по уровню инвестиционной привлекательности и социально-экономического развития среди регионов России.

На сегодняшний день оценка потенциала российских регионов проводится сразу несколькими структурами, как государственными, так и некоммерческими, потому анализ рейтингов показывает нам место инвестиционной привлекательности Республики Крым среди других регионов России.

В настоящее время существует несколько методологий оценки и ранжирования регионов. Описание сценариев количественной и качественной оценки состояния регионов содержится в большом количестве исследований и

публикаций. К примеру, стоит отметить работы Б.М. Штульберга [9] и А.О. Польшина [5] по оценке кризисных ситуаций в экономике.

Р.И. Шнипер и А.С. Новоселов предлагают выделять шесть типов регионов:

- 1) промышленно развитые с преобладанием предприятий добывающей промышленности;
- 2) регионы с агропромышленной ориентацией;
- 3) промышленно развитые по совокупности отраслей;
- 4) стагнирующие регионы, вследствие их слабой освоенности и отдаленности;
- 5) кризисные регионы, с устаревшей, деформированной структурой;
- 6) экстремальные районы землетрясений, экологических бедствий, военных действий [6, с. 254].

В.А. Андреев делит регионы на 4 основные группы:

- «продвинутые» (Москва, Санкт-Петербург, Калининградская область);
- удаленные, имеющие неблагоприятные погодные условия (Северный район, Восточная Сибирь, Дальний Восток);
- «консервативные» (Северный Кавказ, Поволжье, Волго-Вятский, Северо-Западный, Центральный, Центрально-Черноземный районы);
- перспективные (Урал и западная Сибирь).

При этом процесс региональной классификации должен включать следующие ключевые стадии, представленные в таблице 1 [3, с. 77-78].

Таблица 1 – Этапы построения региональной классификации

Этап	Содержание
Выявление проблематики	Выявление основных проблем, которые присущи данному региону
Оценка остроты проблем	Проводится на основе экономических, финансовых, социальных и других показателей
Группировка муниципалитетов	Проводится путем распределения муниципалитетов на классы в соответствии с уровнем экономического, финансового, социального и экологического состояния

При этом ранжирование должно проводиться на основании критериев, выбор которых является непростой задачей для исследователя. Именно критерии в конечном счете будут определять место того или иного региона в общей совокупности.

Ключевыми критериями для целей определения типа региона по уровню инвестиционной привлекательности, как правило, используют следующие:

- уровень самообеспеченности сырьевыми, товарными, финансовыми и трудовыми ресурсами;
- удаленность от экономических центров;
- наличие экспортных ресурсов;
- качество жизни населения;
- благоприятные природные и климатические условия для хозяйственно-экономической деятельности;
- участие региона в межрегиональной кооперации и специализации;
- развитие региона в межрегиональной кооперации и специализации.

Таким образом, по данным рейтинга социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2015 года Республика Крым занимает 53-е место и г. Севастополь – 76-е место из 85 возможных [7].

Кроме того, согласно данным сайта «Инвестпроекты России», по состоянию на март 2016 г. Крымский федеральный округ занимал 27 место из 83 в рейтинге регионов по количеству реализуемых инвестиционных проектов [4]. Результаты рейтинга представлены на рисунке 3.

Данные, представленные на графике показывают, что Крым существенно отстает от регионов-лидеров по количеству реализуемых инвестиционных проектов. Однако рост количества реализуемых проектов на 28 проектов с начала 2016 года дает основания говорить о наличии высокого потенциала Республики Крым как инвестиционно привлекательного субъекта Российской Федерации.

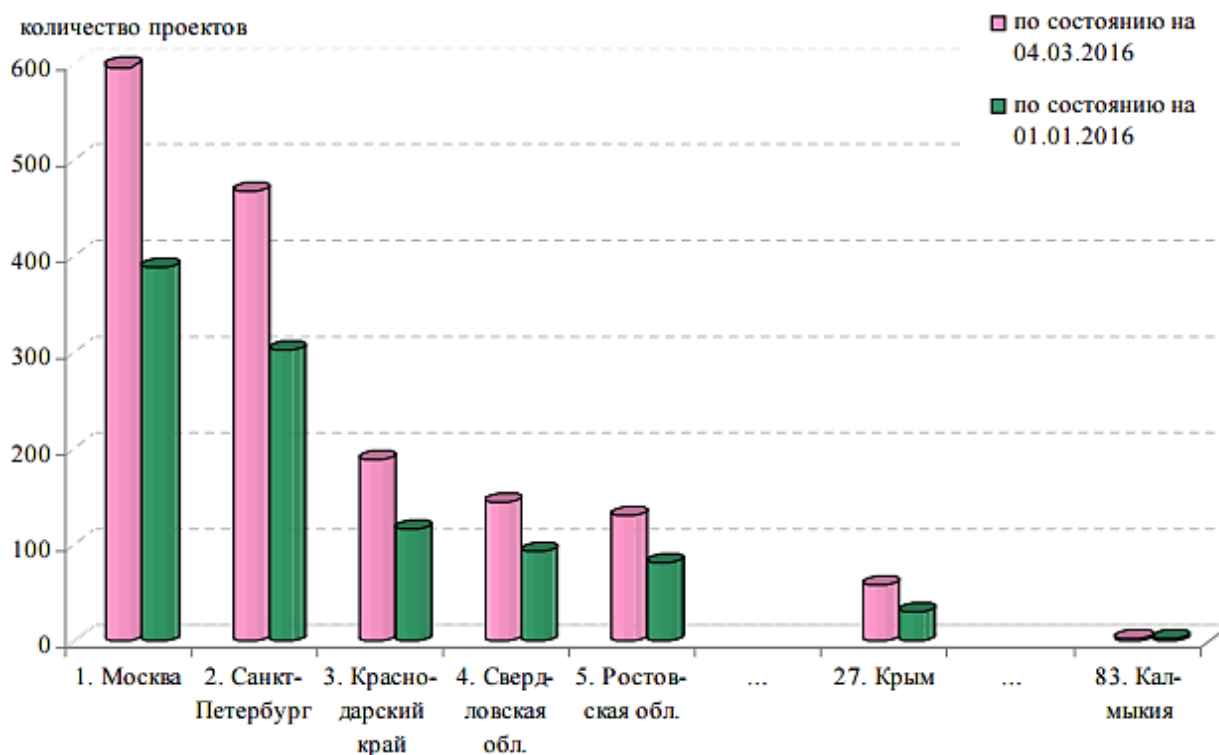


Рисунок 3 – Динамика реализуемых инвестиционных проектов по регионам России

Также рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) проводит оценку инвестиционной привлекательности регионов России, которая формируется на основе официальной информации Росстата и статистики федеральных ведомств. Данные исследований инвестиционного потенциала, за 2015 год Крым занимает 39 место среди субъектов РФ, а его доля в общероссийском потенциале составляет 0,815 пунктов, средневзвешенный индекс риска 0,430, что свидетельствует о 79 месте в рейтинге [8].

Выводы. Благодаря наличию выгодного географического положения, а также наличия существенных запасов природных ресурсов, высокому уровню трудового потенциала, Республика Крым нам видится как экономически перспективный регион Российской Федерации.

Однако путь к успеху является непростым, что требует значительной поддержки со стороны российского государства. Потому ключевая задача правительства РФ состоит в принятии необходимых взвешенных решений для улучшения экономической ситуации в Крыму и транспортной доступности

полуострова в максимально сжатые сроки.

Список использованной литературы:

1. Воробьева Е.И. Государственное финансовое регулирование инвестиционной деятельности / Е.И. Воробьева // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – № 3. – С. 3-8.
2. Воробьева Е.И. Инвестиционно-инновационная деятельность на национальном и региональном уровнях: монография / Е.И. Воробьева. – Симферополь: Таврия, 2007. – 235 с.
3. Ивашкова Т.К. Возможности выравнивания региональных диспропорций в экономическом развитии Т.К. Ивашкова // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2012. – №6 (10). – С. 76-79.
4. Инвестпроекты России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: investprojects.info/regions/ (дата обращения: 07.11.2017).
5. Польшнев А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования / А.О. Польшнев. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 208 с.
6. Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 665 с.
7. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2015 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20160615> (дата обращения: 07.11.2017 г.).
8. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/> (дата обращения: 07.11.2017).
9. Штульберг Б.М. Кризисные ситуации в регионе и экономическая безопасность России / Б.М. Штульберг, В.К. Савельев, А.О. Польшнев // Федерализм. – 1997. – № 2. – С. 135-156.

УДК 330.322.4

Петренко Н.Н.¹, Головач А.И.²

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ВЫБОР ЭФФЕКТИВНЫХ ВАРИАНТОВ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация. Определяется возможность принятия решений в бизнесе о долгосрочных инвестициях. Проводится анализ доходов и издержек.

Ключевые слова: долгосрочные инвестиции, анализ доходов, анализ издержек, кредит, депозит, процент, прибыль предприятия.

Введение. В современной российской экономике существует огромная потребность в инвестициях. Это связано с тем, что оборудование большинства отечественных промышленных предприятий полностью изношено. На его обновление требуются значительные средства, которые на предприятиях отсутствуют. Ситуация такова, что пауза в инвестиционном процессе может обернуться для России не только потерями темпов развития, но и

экономическому кризису, так как при высоком уровне износа капитала (в среднем по стране он составляет 60 %) прекращение обновления производства грозит самому существованию предприятий.

В этой статье предпринята попытка проанализировать ситуацию с привлечением инвестиций в «НПП «Крымрыба» и предложить варианты решения существующих проблем.

При принятии решений в бизнесе о долгосрочных инвестициях постоянно возникает потребность в прогнозировании их эффективности. С этой целью проводится анализ доходов и издержек.

Основными методами оценки программы инвестиционной деятельности являются:

- расчет срока окупаемости инвестиций (PP);
- коэффициент эффективности инвестиций (ARR)
- расчет индекса рентабельности инвестиций (PI);
- определение чистого приведенного эффекта (NPV);
- определение внутренней нормы доходности (IRR);
- дисконтированный срок окупаемости инвестиции (DPP).

В основу этих методов положено сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Первые два метода могут базироваться как на расчетной величине денежных поступлений, так и на дисконтированных доходах с учетом временной компоненты денежных потоков.

Если доходы от проекта распределяются равномерно по годам, то срок окупаемости инвестиций определяется делением суммы (IC) инвестиционных затрат на величину годового дохода (PN):

$$PP = \frac{IC}{PN}, \quad (1)$$

где PN – среднегодовая величина чистой прибыли, тыс. руб.;

IC – средняя величина первоначальных инвестиций, тыс. руб.

Коэффициент эффективности инвестиций (ARR), рассчитывается делением среднегодовой прибыли (PN) на среднюю величину инвестиции (коэффициент берется в процентах). Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два:

$$ARR = \frac{PN}{1/2 \cdot IC}, \quad (2)$$

Проект эффективен, если $ARR > 1$, в случае, когда $ARR < 1$, проект принимать не следует.

Индекс рентабельности рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока):

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} \div IC, \quad (3)$$

где P_k – денежный поток от реализации инвестиций в году k , тыс. руб.;

r – ставка дисконтирования (норма дохода), %;

k – число лет.

Индекс рентабельности также сравнивается с единицей: если $PI > 1$, то проект следует принять; если $PI < 1$, то проект следует отвергнуть; если $PI = 1$, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

Величина чистого дисконтированного дохода рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков доходов и расходов, производимых в процессе реализации инвестиции за прогнозный период.

NPV для постоянной нормы начальными инвестициями определяют по следующей формуле:

$$NPV = \sum \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (4)$$

Условия принятия инвестиционного решения на основе данного критерия

сводятся к следующему, если $NPV > 0$, то проект следует принять, $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть, $NPV = 0$, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

Одним из важных методов оценки эффективности капитальных вложений является расчет внутренней нормы прибыли (IRR).

Под внутренней нормой прибыли инвестиции понимают значение коэффициента дисконтирования (r), при котором NPV проекта равен нулю:

Смысл расчета внутренней нормы прибыли при анализе эффективности планируемых инвестиций, как правило, заключается в следующем: IRR показывает ожидаемую доходность проекта, и, следовательно, максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

При использовании метода компаундирования определяется сумма денег, которую будет иметь инвестор в конце операции (FV) при вложении сегодня определенной суммы денег (PV) при известной ставке процента (r) и определенном сроке вложения (n):

$$FV = PV \cdot (1 + r \cdot n), \quad (5)$$

где PV – текущая стоимость денег, тыс. руб.;

r – ставка дисконтирования (норма дохода), %;

n – срок вложения, лет

Метод дисконтирования денежных поступлений – это исследование денежного потока, наоборот – от будущего к текущему моменту времени:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}, \quad (6)$$

где FV – будущая стоимость денег, тыс. руб.;

r – ставка дисконтирования (норма дохода), %;

n – срок вложения, лет.

На анализируемом предприятии привлечение инвестиций является жизненно важным средством устранения инвестиционного «голода». За последние 2-3 года отток финансовых вложений вырос на 8 %. Такое явление крайне негативно влияет на работу предприятия.

В данной работе предполагается исследовать возможность внедрения некоторых организационных мероприятия и сделать соответствующий сравнительный выбор.

Алгоритм решения

Вариант А.

Строим график рыночной ситуации и определяем координаты точек равновесия (рис. 1).

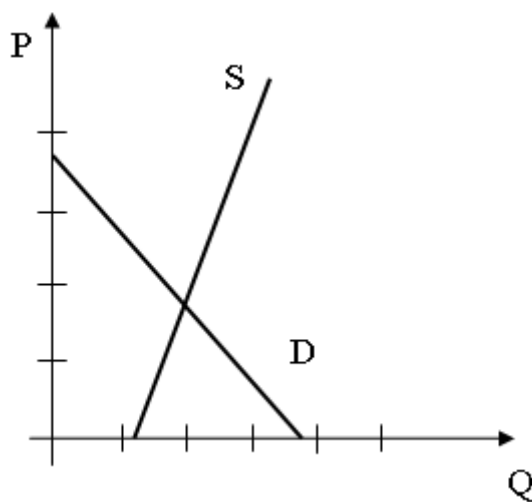


Рисунок 1 – График рыночного равновесия

Из рисунка 1 видно, что точка рыночного равновесия находится на пересечении отрезков: $P = 8 - 1 \cdot Q$ и $P = -5 + 1,5 \cdot Q$.

Находим координаты точки рыночного равновесия.

$$8 - 1 \cdot Q = -5 + 1,5 \cdot Q$$

$$2,5 \cdot Q = 13$$

$$Q_E = 5,2 \text{ млн шт.}, P_E = 2,8 \text{ руб./шт.}$$

$$60 \% \text{ от равновесного объема составят: } 5,2 \cdot 0,6 = 3,12 \text{ млн шт.}$$

Однако, поскольку рынок успевает отреагировать на появившееся

дополнительное количество товара, кривая рыночного предложения сдвинется вдоль оси Q на 2,8 пункта, и будет иметь следующий вид: $Q_s = 4,8 + 0,5 \cdot P$.

Тогда график рыночной ситуации будет иметь следующий вид (рис. 2):

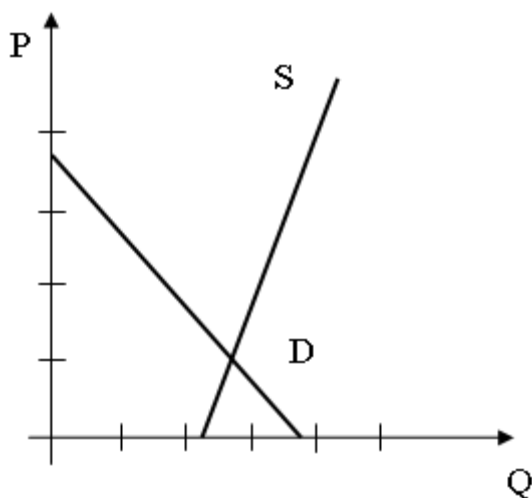


Рисунок 2 – График рыночного равновесия

Из рисунка видно, что точка рыночного равновесия находится теперь на пересечении отрезков: $P = 6 - 0,58 \cdot Q$; и $Q_s = 4,8 + 0,5 \cdot P$. Координаты точки равновесия находим при помощи решения системы из двух уравнений:

$$\begin{cases} P = 6 - 0,58 \cdot Q \\ Q_s = 4,8 + 0,5 \cdot P \end{cases} \quad \begin{cases} P = 6 - 0,58 \cdot (4,8 + 0,5 \cdot P) \\ Q_s = 4,8 + 0,5 \cdot P \end{cases} \quad \begin{cases} 1,29 \cdot P = 3,216; \\ Q_s = 4,8 + 0,5 \cdot P \end{cases}$$

$$P_E = 2,493 \text{ руб./шт.}, Q_E = 6,0465 \text{ млн шт.}$$

В таких условиях каждая штука товара принесет предприятию чистой прибыли в размере: $\Delta\Pi = 2,493 - 2,152 = 0,341$ руб./шт., для приобретения партии товара, понадобится 6,714 млн. руб. ($2,152 \cdot 3,12 = 6,714$). Имея только 200 000 руб. свободных средств, банк сможет закупить для продажи только 92 937 штук товара ($200\,000 / 2,152 = 92\,937$), получив при этом при перепродаже 31 691 руб. чистой прибыли ($0,341 \cdot 92\,937 = 31\,691$).

Вариант В.

Если предприятие предоставит краткосрочный кредит на оговоренных условиях, то платежи и возврат денег будут осуществляться следующим образом (табл. 1):

Таблица 1 – Платежи по краткосрочному кредиту

Срок платежа	Предоставление кредита, тыс. руб.	Возврат кредита, тыс. руб.	
		Основной суммы	Процентов
1	150,0	-	-
2	100,0	-	-
3	25,0	-	-
4	25,0	-	-
5	-	75,0	1,67 + 3,33
6	-	75,0	25
7	-	75,0	11,67 + 13,3
8	-	75,0	50
Итого	300,0	300,0	104,97

Расчет возвращаемых сумм:

$$5: \Sigma = 75 + 25 \cdot \frac{0,8}{12} \cdot 1 + 25 \cdot \frac{0,8}{12} \cdot 2 = 75 + 1,67 + 3,33 = 80 \text{ тыс. руб.}$$

$$6: \Sigma = 75 + 75 \cdot \frac{0,8}{12} \cdot 5 = 75 + 25 = 100 \text{ тыс. руб.}$$

$$7: \Sigma = 75 + 25 \cdot \frac{0,8}{12} \cdot 7 + 25 \cdot \frac{0,8}{12} \cdot 8 = 75 + 11,67 + 13,3 = 99,97 \text{ тыс. руб.}$$

$$8: \Sigma 75 + 75 \cdot \frac{0,8}{12} \cdot 10 = 75 + 50 = 125 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, от кредитной операции предприятие сможет получить 104,97 тыс. руб.

Вариант С.

Если предприятие вложит свободные средства в банк на указанных условиях, то вложения и возврат средств будут осуществляться следующим образом (табл. 2).

Следовательно, от инвестиционной операции предприятие сможет получить 580 377,28 руб.

Выбор вариантов

В варианте А предприятие получит при перепродаже товара 31 691 руб. чистой прибыли. В варианте В от кредитной операции предприятие сможет получить процент в размере: 104,97 тыс. руб. В варианте С от инвестиционной операции предприятие сможет получить 580 377,28 руб.

Таблица 2 – Вложение средств в инвестиционную операцию, руб.

Месяц	Базовая сумма начисления	Месячные проценты по депозиту	Итоговая месячная сумма с учетом процентов
1	500 000,00	6 250,00	506 250,00
2	506 250,00	6 328,13	512 578,13
3	512 578,13	6 407,23	518 985,36
4	518 985,36	6 487,32	525 472,68
5	525 472,68	6 568,41	532 041,09
6	532 041,09	6 650,51	538 691,60
7	538 691,60	6 733,65	545 425,25
8	545 425,25	6 817,82	552 243,07
9	552 243,07	6 903,04	559 146,11
10	559 146,11	6 989,33	566 135,44
11	566 135,44	7 076,69	573 212,13
12	573 212,13	7 165,15	580 377,28
Итого		80 377,28	580 377,28

В первом варианте операция дает недостаточный объем дополнительного операционного дохода, тем более, что такая операция несвойственна основному направлению деятельности предприятия.

В варианте В предприятие поощряет операционную деятельность другого предприятия, увеличивая его капиталы и нарушая тем самым основные каноны рыночной конкурентной борьбы. Да и прибыль, получаемая от этого варианта, несколько меньше размера прибыли от варианта С.

Итак, выбираем вариант С, который дает наибольший объем дополнительных доходов и отвечает задачам основной операционной деятельности предприятия. Тем более, что в этом варианте предоставляется краткосрочный депозит, следовательно, уменьшается операционный риск при проведении операции.

Выводы. Оценка и прогнозирование экономической эффективности отдельных финансовых инструментов может производиться с помощью как абсолютных, так и относительных показателей. В первом случае определяется текущая рыночная цена финансового инструмента, по которой его можно приобрести, и внутренняя его стоимость исходя из субъективной оценки каждого инвестора. Во втором случае рассчитывается относительная его доходность.

Текущая стоимость финансового инструмента зависит от трех основных

факторов: ожидаемых денежных поступлений, продолжительности прогнозируемого периода получения доходов и требуемой нормы прибыли.

Требуемая норма прибыли, закладываемая инвестором в алгоритм расчета, отражает доходность альтернативных вариантов вложения капитала. Это может быть размер процентной ставки по банковским депозитам, уровень процента по ценным бумагам, уровень доходности проведения реальных производственных или коммерческих операций и т.д.

Пользуясь приведенными выше моделями можно сравнивать выгодность инвестиций в различные финансовые инструменты и выбирать наиболее оптимальный вариант инвестиционных проектов.

Уровень доходности вложений в конкретные инвестиционные проекты зависит от следующих факторов:

- изменения уровня процентных ставок на рынках ссудных капиталов и курсов валют;
- ликвидности ценных бумаг, в которые предполагается вкладывать инвестиционные средства;
- уровня налогообложения прибыли по реальным инвестиционным проектам;
- частоты и времени поступления процентных доходов;
- уровня инфляции, спроса и предложения и некоторых других факторов.

Список использованной литературы:

1. Булатов А.С. Экономика / А.С. Булатова. – М.: МФПА, 2014. – 160 с.
2. Вечканов Г.К. Микроэкономика: учебное пособие / Г.К. Вечканов. – СПб.: Питер, 2015. – 135 с.
3. Журавлева Г.П. Экономика предприятий / Г.П. Журавлева. – Минск: Современная школа, 2015. – 298 с.
4. Яркина Н.Н. Инвестирование: курс лекций / Н.Н. Яркина. – Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2017. – 148 с.
5. Яркина Н.Н. Экономика предприятий (организаций): курс лекций / Н.Н. Яркина. – Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2016. – 308 с.
6. Шевченко Т.С. Экономика предприятий / Т.С. Шевченко. – Минск: Современная школа, 2014. – 578 с.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация. Определяется возможность выбора наиболее выгодного инвестиционного проекта. Выбор инвестиционного проекта, основывается на сравнении, нескольких разных методик. Выявляются возможности получения наиболее эффективных конечных результатов в зависимости от размеров полученного экономического эффекта.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестиции, будущая стоимость, ожидаемая сумма дохода, инвестиционные затраты, риски, компаундирование, индекс рентабельности инвестиций.

Введение. Инвестиционный проект можно определить как план вложения инвестиций, обоснование их целесообразности, объема, сроков, который предполагает получение законченного объекта инвестиционной деятельности.

Также инвестиционный проект можно определить как план вложения капитала в целях получения прибыли или иного положительного эффекта.

В статье предпринята попытка проанализировать ситуацию, связанную с выбором выгодного инвестиционного проекта на базе ООО «АВК».

ООО «АВК», является обществом с ограниченной ответственностью, уставный капитал, которого сформирован на основании взносов трех учредителей: 91,91 % – Публичное акционерное общество «Бурлюк», 6,56 % – Частное акционерное общество «Алеф-Виналь», 1,53 % – «Ейди Винал Инвест Лимитед».

Цель исследования. Цель исследования заключается в выборе наиболее приемлемого инвестиционного проекта. При принятии решений в бизнесе о долгосрочных инвестициях возникает потребность в прогнозировании их эффективности. Для этого необходим долгосрочный анализ доходов и издержек.

При реализации значительной части инвестиционных проектов не всегда оправдываются начальные ожидания, что и приводит к провалам или срывам проектов. Основными причинами этого являются некорректно определенный объем проекта, неадекватное управление рисками, неспособность определить основные допущения и другие аналогичные проблемы.

Решение проблемы

Основными методами оценки программы инвестиционной деятельности являются:

- А) расчет срока окупаемости инвестиций (t);
- Б) расчет индекса рентабельности инвестиций (IR);
- В) определение чистого приведенного эффекта (NPV);
- Г) определение внутренней нормы доходности (IRR);
- Д) расчет средневзвешенного срока жизненного цикла инвестиционного проекта, т.е. дюрации (D).

В основу этих методов положено сравнение объемов предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Первые два могут базироваться как на учетной величине денежных поступлений, так и на дисконтированных доходах с учетом временной компоненты денежных потоков.

Первый метод оценки эффективности инвестиционных проектов заключается в определении срока, необходимого для того, чтобы инвестиции смогли себя окупить. Если доходы от проекта распределяются равномерно по годам, то срок окупаемости инвестиций определяется делением суммы инвестиционных затрат на величину годового дохода:

$$t = C_j / R_{\text{год}}, \quad (1)$$

где C_j – сумма инвестиционных затрат, тыс. руб.;

$R_{\text{год}}$ – величина годового дохода, тыс. руб.

При неравномерном поступлении доходов срок окупаемости определяют прямым подсчетом числа лет, в течение которых доходы возместят инвестиционные затраты в проект, т.е. доходы сравниваются с расходами.

Недостатком данного метода является то, что он не учитывает разницу в доходах по проектам, получаемых после периода окупаемости.

Второй метод (расчет индекса рентабельности инвестиций IR и уровня

рентабельности инвестиций R) принимает во внимание не только сроки окупаемости инвестиций, но и доход на вложенный капитал:

IR = ожидаемая сумма доходов : ожидаемая сумма инвестиций;

R = ожидаемая сумма прибыли : ожидаемая сумма инвестиций.

Однако и этот метод имеет свои недостатки: он не учитывает распределения притока и оттока денежных средств по годам и временную стоимость денег.

Поэтому, более научно обоснованной является оценка эффективности инвестиций, основанная на методах наращивания (компаундирования) или дисконтирования денежных поступлений, учитывающих изменение стоимости денег во времени, неравноценность современных и будущих средств.

Сущность метода компаундирования состоит в определении суммы денег, которую будет иметь инвестор в конце операции. При использовании этого метода исследование денежного потока ведется от настоящего к будущему. Заданными величинами здесь являются исходная сумма инвестиций, срок и процентная ставка доходности, а искомой величиной – сумма средств, которая будет получена после завершения операции.

Для определения стоимости, которую будут иметь инвестиции через несколько лет, при использовании сложных процентов применяют формулу:

$$FV = PV \cdot (1 + r)^n, \quad (2)$$

где FV – будущая стоимость инвестиций через n лет;

PV – первоначальная стоимость инвестиций;

r – ставка процента в виде десятичной дроби;

n – число лет в расчетном периоде.

При начислении процентов по простой ставке используется следующая формула:

$$FV = PV \cdot (1 + n \cdot r). \quad (3)$$

Метод чистой текущей стоимости (NPV) состоит в следующем.

1. Определяется текущая стоимость затрат (I_0), т.е. решается вопрос, сколько инвестиций нужно зарезервировать для проекта.

2. Рассчитывается текущая стоимость будущих денежных поступлений от проекта, для чего доходы за каждый год CF (кеш-флоу) приводятся к текущей дате. Результаты расчетов показывают, сколько средств нужно было бы вложить сейчас для получения запланированных доходов, если бы ставка доходов была равна ставке процента в банке или дивидендной отдаче капитала.

3. Текущая стоимость инвестиционных затрат (I_0) сравнивается с текущей стоимостью доходов (PV). Разность между ними составляет чистую текущую стоимость доходов (NPV): $NPV = PV - I_0 = \sum [CF_n / (1 + r)^n] - I_0$. Если $NPV > 0$, значит проект принесет больший доход, чем при альтернативном размещении капитала. Если $NPV < 0$, значит проект имеет доходность ниже рыночной, и поэтому деньги выгодней оставить в банке.

Рассмотрим проект А.

Таблица 1 – Показатели по проекту А

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	Итого	R, %
Вложения, тыс. руб.	1000	-	-	-	-	-	-	-	1000	20
Прибыль, тыс. руб.	-	-	20	40	120	190	350	580	1300	

Рассчитаем показатель доходности проекта:

$$1 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 1000 \cdot (1 + 0,2) = 1200 \text{ тыс. руб.};$$

$$2 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 1200 \cdot (1 + 0,2) = 1440 \text{ тыс. руб.};$$

$$3 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 1440 \cdot (1 + 0,2) = 1728 \text{ тыс. руб.};$$

$$4 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 1728 \cdot (1 + 0,2) = 2073,6 \text{ тыс. руб.};$$

$$5 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 2073,6 \cdot (1 + 0,2) = 2488,32 \text{ тыс. руб.};$$

$$6 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 2488,32 \cdot (1 + 0,2) = 2985,984 \text{ тыс. руб.};$$

$$7 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 2985,984 \cdot (1 + 0,2) = 3583,18 \text{ тыс. руб.};$$

8 год. $FV = PV \cdot (1 + n \cdot r) = 3583,18 \cdot (1 + 0,2) = 4299,816$ тыс. руб.

Итак, если бы деньги остались в банке, они принесли бы 3299,816 тыс. руб. чистой прибыли ($4299,816 - 1000,0$), следовательно, такой инвестиционный проект экономически не оправдан.

Рассмотрим проект В.

Таблица 2 – Показатели проекта В

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	Итого	R,%
Вложения, тыс. руб.	50	55	70	100	130	170	200	225	1000	20
Прибыль, тыс. руб.	-	-	-	-	325	325	325	325	1300	

Рассчитаем показатель доходности проекта:

1 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 50 \cdot (1 + 0,2)^8 = 50 \cdot 4,3 = 215$ тыс. руб.;

2 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 55 \cdot (1 + 0,2)^7 = 55 \cdot 3,583 = 197,065$ тыс. руб.;

3 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 70 \cdot (1 + 0,2)^6 = 70 \cdot 2,986 = 209,02$ тыс. руб.;

4 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 100 \cdot (1 + 0,2)^5 = 100 \cdot 2,488 = 248,8$ тыс. руб.;

5 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 130 \cdot (1 + 0,2)^4 = 130 \cdot 2,073 = 269,49$ тыс. руб.;

6 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 170 \cdot (1 + 0,2)^3 = 170 \cdot 1,728 = 293,76$ тыс. руб.;

7 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 200 \cdot (1 + 0,2)^2 = 200 \cdot 1,44 = 288,0$ тыс. руб.;

8 год. $FV = PV \cdot (1 + r)^n = 225 \cdot (1 + 0,2)^1 = 225 \cdot 1,2 = 270,0$ тыс. руб.

Общая сумма поступлений (при вложении в банк) составила бы:

$$\sum R = 215,0 + 197,065 + 209,02 + 248,8 + 269,49 + 293,76 + 288,0 + 270,0 = 1991,135 \text{ тыс. руб.}$$

Общая сумма полученной прибыли от вложения в банк составила бы:

$$\sum П = 1991,135 - 1000,0 = 991,135 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, данный инвестиционный проект экономически выгоден, поскольку дает больший размер получаемой прибыли ($1300 > 991,135$).

Рассмотрим проект С.

Таблица 3 – Показатели проекта С

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	Итого	R,%
Вложения, тыс. руб.	225	200	170	130	100	70	55	50	1000	20
Прибыль, тыс. руб.	-	330	295	235	190	130	85	35	1300	

Рассчитаем показатель доходности проекта:

$$1 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 225 \cdot (1 + 0,2)^8 = 225 \cdot 4,3 = 967,5 \text{ тыс. руб.};$$

$$2 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 200 \cdot (1 + 0,2)^7 = 200 \cdot 3,583 = 716,6 \text{ тыс. руб.};$$

$$3 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 170 \cdot (1 + 0,2)^6 = 170 \cdot 2,986 = 507,62 \text{ тыс. руб.};$$

$$4 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 130 \cdot (1 + 0,2)^5 = 130 \cdot 2,488 = 323,44 \text{ тыс. руб.};$$

$$5 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 100 \cdot (1 + 0,2)^4 = 100 \cdot 2,073 = 207,3 \text{ тыс. руб.};$$

$$6 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 70 \cdot (1 + 0,2)^3 = 70 \cdot 1,728 = 120,96 \text{ тыс. руб.};$$

$$7 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 55 \cdot (1 + 0,2)^2 = 55 \cdot 1,44 = 79,2 \text{ тыс. руб.};$$

$$8 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 50 \cdot (1 + 0,2)^1 = 50 \cdot 1,2 = 60,0 \text{ тыс. руб.}$$

Общая сумма поступлений (при вложении в банк) составила бы:

$$\begin{aligned} \sum R &= 967,5 + 716,6 + 507,62 + 323,44 + 207,3 + 120,96 + 79,2 + 60,0 = \\ &= 2982,62 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Общая сумма полученной прибыли от вложения в банк составила бы:

$$\sum \Pi = 2982,62 - 1000,0 = 1982,62 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, данный инвестиционный проект экономически невыгоден, поскольку дает меньший размер получаемой прибыли ($1300 < 1982,62$).

Рассмотрим проект D.

Таблица 4 – Показатели проекта D

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	Итого	R, %
Вложения, тыс. руб.	125	125	125	125	125	125	125	125	1000	20
Прибыль, тыс. руб.	-	-	50	150	300	400	250	150	1300	

Рассчитаем показатель доходности проекта:

$$1 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^8 = 125 \cdot 4,3 = 537,5 \text{ тыс. руб.};$$

$$2 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^7 = 125 \cdot 3,583 = 447,88 \text{ тыс. руб.};$$

$$3 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^6 = 125 \cdot 2,986 = 373,25 \text{ тыс. руб.};$$

$$4 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^5 = 125 \cdot 2,488 = 311,0 \text{ тыс. руб.};$$

$$5 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^4 = 125 \cdot 2,073 = 259,13 \text{ тыс. руб.};$$

$$6 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^3 = 125 \cdot 1,728 = 216,0 \text{ тыс. руб.};$$

$$7 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^2 = 125 \cdot 1,44 = 180,0 \text{ тыс. руб.};$$

$$8 \text{ год. } FV = PV \cdot (1 + r)^n = 125 \cdot (1 + 0,2)^1 = 125 \cdot 1,2 = 150,0 \text{ тыс. руб.}$$

Общая сумма поступлений (при вложении в банк) составила бы:

$$\begin{aligned}\sum R &= 537,5 + 447,88 + 373,25 + 311,0 + 259,13 + 216,0 + 180,0 + 150,0 = \\ &= 2474,76 \text{ тыс. руб.}\end{aligned}$$

Общая сумма полученной прибыли от вложения в банк составила бы:

$$\sum \Pi = 2474,76 - 1000,0 = 1474,76 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, данный инвестиционный проект экономически невыгоден, поскольку дает меньший размер получаемой прибыли ($1300 < 1474,76$).

Выводы. Таким образом, проект А экономически неоправдан, поскольку, если бы деньги остались в банке, они принесли бы 3299,816 тыс. руб. чистой прибыли, а по проекту чистая прибыль составляет всего 1300,0 тыс. руб.

Проект В экономически выгоден, поскольку дает больший размер получаемой прибыли, чем в случае помещения средств в банк (1300 тыс. руб. > 991,135 тыс. руб.).

Инвестиционный проект С экономически невыгоден, поскольку дает меньший размер получаемой прибыли, чем в случае вложения средств в банк (1300 тыс. руб. < 1982,62 тыс. руб.).

Следовательно, инвестиционный проект D экономически невыгоден, поскольку дает меньший размер получаемой прибыли, чем в случае вложения средств в банк (1300 тыс. руб. < 1474,76 тыс. руб.).

Из чего можно заключить, из всех четырех инвестиционных проектов, экономически выгоден только проект В.

Из четырех теоретически возможных вариантов вложения инвестиционных средств:

- одновременное вложение в самом начале проекта;
- разбивка вложений по годам периода с постепенным увеличением суммы вложений;
- разбивка вложений по годам периода с постепенным уменьшением суммы вложений;
- равномерная разбивка вложений по годам периода.

Наиболее экономически выгоден второй вариант, то есть разбивка

вложений по годам периода с постепенным увеличением суммы вложений.

Из четырех теоретически возможных вариантов возврата инвестиционных средств:

- возврат постоянно увеличивающимися суммами с начала инвестиционного периода;

- возврат равными суммами с середины инвестиционного периода;

- возврат постоянно уменьшающимися суммами с начала инвестиционного периода;

- возврат по «волновому методу» (с начала до середины инвестиционного периода возвратные суммы растут, затем, к концу периода – уменьшаются).

Таким образом, наиболее экономически выгоден второй вариант, то есть возврат равными суммами, начиная с середины инвестиционного периода.

Список использованной литературы:

1. Воронцов Б.В. Банковское кредитование инвестиционных проектов в промышленности [Текст] : [моногр.] / Б.В. Воронцов, А.М. Колесников; ГУАП. – СПб., 2014. – 132 с.

2. Гаджиев М.М. Оценка эффективности инвестиций в системные нововведения предприятия [Текст] / М.М. Гаджиев, А.А. Минатуллаев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Инновации и инвестиции Экономические науки. – 2015. – № 3(125). – С. 161-167.

3. Калинина Л.Л. Стимулирование инвестиционной деятельности в условиях финансового кризиса [Текст] / Л.Л. Калинина // Вестник РГГУ. Экономические науки. – 2013. – № 6(49). – С. 154-159.

4. Котов В.И. Оценка рискованной составляющей ставки дисконта при оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст] / В.И. Котов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. — 2013. – № 3(99). – С. 114-119.

УДК.330.332

Торчинова Д.А.¹, Хачатурова Э.Э.²

1 – студент направления подготовки «Экономика и финансы» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Владикавказский филиал), 2 – канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Менеджмент» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Владикавказский филиал)

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация. В данной статье рассмотрены понятия инвестиционной привлекательности региона и описаны ее составляющие. Приведен рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ, в том числе по РСО-Алании.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, риски, инвестиционный потенциал.

В настоящее время перед большинством субъектов РФ стоит проблема повышения имиджа и инвестиционной привлекательности регионов, выделения наиболее приоритетных направлений их развития, создания результативных программ.

Инвестиционная привлекательность региона, как правило, складывается из таких основных элементов как инвестиционный климат, инвестиционные риски и инвестиционный потенциал.

Инвестиционный климат – среда, в которой протекают инвестиционные процессы, складывающаяся под влиянием социально-экономических, финансовых, природно-географических, политических факторов, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций и величину инвестиционного риска.

Инвестиционный риск – вероятность возникновения финансовых потерь в виде утраты капитала или дохода в связи с неопределенностью условий инвестиционной деятельности. При наличии региональных инвестиционных рисков возникает вероятность неполного использования инвестиционного потенциала региона.

Под законодательным (правовым) риском принято понимать законодательно-правовые факторы, оказывающие влияние на инвестиционную деятельность субъекта (несовершенство, противоречивость законодательно-правовых актов, действенность законодательных гарантий и др.).

Управленческие (политические) риски оказывают влияние на политическую составляющую инвестиционного процесса. К ним, как правило, относят изменения в политической ситуации внутри региона, изменения во внешней политике.

Экологический риск учитывает радиационную обстановку, состояние окружающей среды, наличие разного рода экологических программ и движений.

Факторы, которые оказывают влияние на социальную составляющую,

учитываются при рассмотрении социальных рисков (низкий уровень социально-деловой активности, моральные и материальные стимулы в обществе, индивидуальные реакции людей, высокий уровень социальной напряженности).

Экономические (высокий уровень инфляции, неэффективная структура экономики региона, нестабильность курса национальной валюты) и криминальные риски (высокий уровень преступности в регионе) [1].

Инвестиционный потенциал региона – это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона. Таким образом, инвестиционный потенциал включает в себя инвестиционные ресурсы и инфраструктуру инвестиционной деятельности.

К числу основных составляющих инвестиционного потенциала региона принято относить следующие составляющие (рис. 1).



Рисунок 1 – Схема основных составляющих инвестиционного потенциала региона

Все регионы России можно разделить в зависимости от их привлекательности для инвесторов. Оценка инвестиционной привлекательности региона в особенности важна, если вы хотите сделать крупное вложение.

По данным Национального Рейтингового Агентства наибольшее количество регионов (35 из 80, т.е. чуть меньше половины от общего количества) входит в категорию «средняя инвестиционная привлекательность». В категорию «высокая инвестиционная привлекательность» входят 19 регионов. В категорию «умеренная инвестиционная привлекательность» – 26 регионов (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ [3]

№	Субъект РФ	Дата	Уровень рейтинга	Статус
1	Москва	01.02.2017	IC1	Подтвержден
2	Санкт-Петербург	01.02.2017	IC1	Подтвержден
3	Московская область	01.02.2017	IC2	Подтвержден
4	Республика Татарстан	01.02.2017	IC2	Подтвержден
5	Сахалинская область	01.02.2017	IC2	Подтвержден
6	Тюменская область	01.02.2017	IC2	Подтвержден
7	Белгородская область	01.02.2017	IC3	Понижен
8	Калининградская область	01.02.2017	IC3	Подтвержден
9	Калужская область	01.02.2017	IC3	Подтвержден
10	Краснодарский край	01.02.2017	IC3	Подтвержден
11	Ленинградская область	01.02.2017	IC3	Подтвержден
12	Липецкая область	01.02.2017	IC3	Подтвержден
13	Магаданская область	01.02.2017	IC3	Подтвержден
14	Республика Башкортостан	01.02.2017	IC3	Подтвержден
15	Республика Саха (Якутия)	01.02.2017	IC3	Повышен
16	Самарская область	01.02.2017	IC3	Подтвержден
17	Свердловская область	01.02.2017	IC3	Повышен
18	Томская область	01.02.2017	IC3	Повышен
19	Хабаровский край	01.02.2017	IC3	Подтвержден
20	Амурская область	01.02.2017	IC4	Повышен
21	Воронежская область	01.02.2017	IC4	Подтвержден
22	Камчатский край	01.02.2017	IC4	Подтвержден
23	Курская область	01.02.2017	IC4	Подтвержден
24	Мурманская область	01.02.2017	IC4	Повышен
25	Нижегородская область	01.02.2017	IC4	Подтвержден
26	Пермский край	01.02.2017	IC4	Повышен
27	Тульская область	01.02.2017	IC4	Подтвержден

28	Чукотский автономный округ	01.02.2017	IC4	Подтвержден
29	Архангельская область	01.02.2017	IC5	Подтвержден
30	Владимирская область	01.02.2017	IC5	Подтвержден
31	Иркутская область	01.02.2017	IC5	Подтвержден
32	Красноярский край	01.02.2017	IC5	Подтвержден
33	Новгородская область	01.02.2017	IC5	Понижен
34	Новосибирская область	01.02.2017	IC5	Понижен
35	Оренбургская область	01.02.2017	IC5	Понижен
36	Приморский край	01.02.2017	IC5	Подтвержден
37	Республика Коми	01.02.2017	IC5	Подтвержден
38	Ростовская область	01.02.2017	IC5	Подтвержден
39	Саратовская область	01.02.2017	IC5	Повышен
40	Челябинская область	01.02.2017	IC5	Повышен
41	Астраханская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
42	Брянская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
43	Волгоградская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
44	Омская область	01.02.2017	IC6	Понижен
45	Орловская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
46	Пензенская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
47	Рязанская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
48	Смоленская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
49	Ставропольский край	01.02.2017	IC6	Подтвержден
50	Тамбовская область	01.02.2017	IC6	Понижен
51	Удмуртская Республика	01.02.2017	IC6	Подтвержден
52	Ульяновская область	01.02.2017	IC6	Подтвержден
53	Чувашская Республика	01.02.2017	IC6	Подтвержден
54	Ярославская область	01.02.2017	IC6	Понижен
55	Вологодская область	01.02.2017	IC7	Подтвержден
56	Республика Адыгея	01.02.2017	IC7	Подтвержден
57	Республика Бурятия	01.02.2017	IC7	Подтвержден
58	Республика Карелия	01.02.2017	IC7	Понижен
59	Республика Хакасия	01.02.2017	IC7	Понижен
60	Тверская область	01.02.2017	IC7	Подтвержден
61	Алтайский край	01.02.2017	IC8	Понижен
62	Еврейская автономная область	01.02.2017	IC8	Подтвержден
63	Забайкальский край	01.02.2017	IC8	Подтвержден
64	Кемеровская область	01.02.2017	IC8	Понижен
65	Кировская область	01.02.2017	IC8	Понижен
66	Костромская область	01.02.2017	IC8	Понижен
67	Курганская область	01.02.2017	IC8	Подтвержден
68	Псковская область	01.02.2017	IC8	Понижен
69	Республика Дагестан	01.02.2017	IC8	Подтвержден
70	Республика Марий Эл	01.02.2017	IC8	Понижен
71	Республика Мордовия	01.02.2017	IC8	Понижен

72	Республика Северная Осетия – Алания	01.02.2017	IC8	Повышен
73	Ивановская область	01.02.2017	IC9	Понижен
74	Кабардино-Балкарская Республика	01.02.2017	IC9	Подтвержден
75	Карачаево-Черкесская Республика	01.02.2017	IC9	Подтвержден
76	Республика Алтай	01.02.2017	IC9	Понижен
77	Республика Ингушетия	01.02.2017	IC9	Подтвержден
78	Республика Калмыкия	01.02.2017	IC9	Подтвержден
79	Республика Тыва	01.02.2017	IC9	Подтвержден
80	Чеченская Республика	01.02.2017	IC9	Подтвержден

Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности региона присваивается по специальной шкале, разделенной на три большие категории, внутри каждой из которых выделяются также три уровня:

Категория «регионы с высоким уровнем инвестиционной привлекательности»: группы IC1, IC2, IC3.

Категория «регионы со средним уровнем инвестиционной привлекательности»: группы IC4, IC5, IC6.

Категория «регионы с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности»: группы IC7, IC8, IC9.

Несмотря на то, что РСО-Алания находится в 3-ей категории «регионы с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности» в группе IC8 (второй группе) республика пытается повысить свою инвестиционную привлекательность.

Следует так же отметить, что на 16-м инвестиционном форуме в Сочи (27-28.02.2017 г.) Северная Осетия представила 7 проектов на сумму свыше 33 млрд рублей.

«Очень важно, что все проекты смогут предоставить рабочие места жителям республики. Мы будем надеяться, что нас поддержат, и мы вернемся в Северную Осетию с конкретными планами по реализации важных для нашей республики проектов», – прокомментировал заместитель министра экономического развития Северной Осетии Зураб Дзоблаев.

Компания «Кремниевые технологии и промышленность» представила самый дорогой проект. Его стоимость составила 20 млрд рублей. Он предполагал

строительство завода по производству поликристаллического кремния в Северной Осетии, используемого при производстве изделий микроэлектроники для солнечной энергетики.

Строительная компания «СТК-59» предлагала построить туристический комплекс с горнолыжной трассой и необходимой инженерной, коммунальной и транспортной инфраструктурой на территории Куртатинского ущелья.

Проект предприятия «Кавдоломит» предусматривал проведение технологического переоснащения предприятия, включая карьерную технику, дробильно-сортировочное оборудование, оснащение и запуск цеха по размолу доломита. Общая производительность карьера при выходе на проектную мощность составило бы свыше 792,2 тыс. тонн в год.

На территории Северной Осетии компания «Сайка» планирует закладку интенсивных яблочных садов на площади 1220 га и создание складского комплекса, повышение качества плодов, скороплодности и продуктивности насаждений при одновременном сокращении затрат труда и средств на единицу получаемой продукции.

Региональный ДОСААФ повез на форум проект по созданию на базе Владикавказского авиационно-спортивного клуба ДОСААФ России международного центра по развитию авиационного, парашютного, планерного, автомобильного видов спорта.

Инвестиционный проект компании «ДиГ-Агро» предусматривал строительство комплекса по сушке, очистке и хранению зерновых культур.

Производственный комбинат «Бесланский» планировал создать производство по глубокой переработке зерна кукурузы мощностью 300 т/сутки на крахмалопродукты [4].

Из всех проектов был выбран проект компании «ДиГ-Агро».

Список использованной литературы:

1. Наролина Ю.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона / Ю.В. Наролина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyu-potentsial-i-investitsionnyu-risk-kak-osnovnye-sostavlyayuschie-investitsionnoy-privlekatelnosti-regiona> (дата обращения: 31.10.2017).

4. Торчинова Д.А. Инвестиционная привлекательность предприятия / Д.А. Торчинова, Э.Э. Хачатурова // Экономика России в условиях глобализации: вызовы и возможности развития международной научной конференции в рамках VI Международного научного студенческого конгресса на тему: «Гражданское общество России: становление и пути развития». – 2016. – С. 77-81 (дата обращения: 31.10.2017).

2. Национальное рейтинговое агентство. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения: 31.10.2017).

3. Фонд выставочной и презентационной деятельности РСО-Алания. – Режим доступа: <http://alania-expo.ru> (дата обращения: 31.10.2017).

УДК 330.332:21

Фризоргер А.М.¹, Головач А.И.²

1 – студент 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

О ПРОБЛЕМАХ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация. Выявляется возможность выбора рентабельных инвестиционных проектов, для повышения эффективности предприятия в будущем. Выявляются возможности получения наиболее эффективных конечных результатов в зависимости от размеров полученного денежного притока.

Ключевые слова: эффективность, инвестиционный проект, инвестирование, капитал.

Постановка проблемы

Для достижения эффективности работы, предприятие должно использовать разные экономические инструменты. Одним из таких важных и действенных инструментов является инвестирование. Инвестиционная политика помогает расширить сферу деятельности; снизить себестоимость производства и реализации продукции; улучшить технику и технологии; улучшить качество продукции; обеспечить конкурентоспособность предприятия и т.д. Но инвестирование является очень затратным и часто осуществляется за счет заемных средств, поэтому организации необходимо не только придумать инвестиционный проект, но и рассчитать его выгодность.

В этой статье предпринята попытка проанализировать ситуацию с выбором инвестиционных проектов в ООО «Лаборатория красоты и здоровья «Пантика» и предложить варианты выбора более выгодного проекта.

Для начала рассмотрим в общем деятельность предприятия. Лаборатория красоты и здоровья «Пантика» специализируется в области косметологии,

которая является натуральной и изготавливается по запатентованным рецептурам из биологически активных веществ гидробионтов Чёрного и Азовского морей (моллюсков, водорослей, акулы и ската), а также из виноградной улитки, лечебных грязей и глины, эфирных масел и других натуральных компонентов, не содержит вредных синтетических компонентов.

Производственный потенциал организации составляет 5 000 ед. в сутки, производственная мощность: 120 000-150 000 ед. продукции в месяц, а в общем предприятие выпускает около 7000 ед. в месяц.

Чтобы поднять выпуск продукции до потенциально возможного были разработаны инвестиционные проекты по покупке разного вида дополнительного оборудования. Рассмотрим возможные проекты: А – приобретение дополнительной установки выпуска эмульсий; В – приобретение дополнительной установки производства суспензий; С – покупка дополнительного дозирующего оборудование; D – заказ капсулятора; Е – приобретение дополнительного расфасовочного оборудования; F – покупка дополнительной производственной центрифуги; G: заказ дополнительного косметического реактора УПЭС; H: приобретение упаковочного оборудования.

Анализ ситуации

В качестве основных показателей эффективности инвестиций используются: чистый доход (NV – Net Value), чистый дисконтированный доход (NPV – Net Present Value), индекс доходности (PI – Profitability Index), внутренняя норма доходности (IRR – Internal Rate of Return), потребность в дополнительном финансировании (AF – Additional Financing), дисконтированная потребность в дополнительном финансировании (DAF – Discounting Financing):

$$NV = CF_1 + CF_2 + \dots + CF_n - ICO,$$

$$NPV = CF_1 : (1+k)^1 + CF_2 : (1+k)^2 + \dots + CF_n : (1+k)^n - ICO,$$

$$PI = (NPV + ICO) : ICO;$$

$$AF = | CF_1 + CF_2 + \dots + CF_n |, \text{ если } CF_i < 0.$$

$$DAF = | CF_1 : (1+k)^1 + CF_2 : (1+k)^2 + \dots + CF_n : (1+k)^n |, \text{ если } CF_i < 0.$$

$$ICO = CF_1 : (1 + IRR)^1 + CF_2 : (1 + IRR)^2 + \dots + CF_n : (1 + IRR)^n.$$

где CF (Cash Flow) – чистый денежный поток на 1, 2, ... n год;

ICO (Initial Cash Outlay) – начальные инвестиционные расходы;

k – норма дисконта, основанная на прогнозе требуемой прибыльности.

Ранжирование инвестиционных проектов становится необходимым, когда существует ограниченность инвестиционных ресурсов, и принятие одного проекта автоматически означает невозможность осуществления других проектов, кроме того, ранжирование необходимо, если вместе с целью получения прибыли ставится цель увеличения стоимости собственного капитала.

При ограниченной стоимости капитала инвестор пытается выбрать комбинацию инвестиций, которая обеспечит наибольший доход и наибольшее увеличение стоимости капитала без превышения верхнего предела бюджета.

Алгоритм решения

Составляем расчетные таблицы для разных проектов при ставке дисконтирования $i = 15\%$. При этом: $PV = CF \cdot PVIF$; $PVIF = 1/(1+i)^n$.

Год	Приток наличности (CF)	PVIF	Сумма PV
Проект А			
1	1500	0,8696	1304
2	1750	0,7561	1323
3	2050	0,6575	1348
4	2300	0,5718	1315
Итого	-	-	5290
Проект В			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	1100	0,8696	957
2	1300	0,7561	983
3	1500	0,6575	986
4	1800	0,5718	1029
Итого	-	-	3955
Проект С			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	1050	0,8696	913
2	1210	0,7561	915
3	1360	0,6575	894
4	1580	0,5718	903
Итого	-	-	3625
Проект D			

Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	900	0,8696	783
2	1100	0,7561	832
3	1200	0,6575	789
4	1250	0,5718	715
Итого	-	-	3119
Проект Е			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	550	0,8696	478
2	600	0,7561	454
3	700	0,6575	460
4	750	0,5718	429
Итого	-	-	1821
Проект F			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	300	0,8696	261
2	410	0,7561	310
3	490	0,6575	322
4	550	0,5718	314
Итого	-	-	1207
Проект G			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	400	0,8696	348
2	450	0,7561	340
3	410	0,6575	270
4	330	0,5718	189
Итого	-	-	1147
Проект H			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	35	0,8696	30
2	45	0,7561	34
3	55	0,6575	36
4	60	0,5718	34
Итого	-	-	134

Таким образом:

$NPV_A = 5290 - 5000 = + 290$. Проект является доходным.

$NPV_B = 3955 - 3500 = + 455$. Проект является доходным.

$NPV_C = 3625 - 3000 = + 625$. Проект является доходным.

$NPV_D = 3119 - 2500 = + 619$. Проект является доходным.

$NPV_E = 1821 - 1500 = + 321$. Проект является доходным.

$NPV_F = 1207 - 1000 = + 207$. Проект является доходным.

$NPV_G = 1147 - 1000 = + 147$. Проект является доходным.

$NPV_H = 134 - 100 = + 34$. Проект является доходным.

Поскольку NPV во всех проектах является положительной величиной, берем в качестве i_2 ставку 20 %. Тогда соответствующие показатели изменятся следующим образом:

Год	Приток наличности (CF)	PVIF	Сумма PV
Проект А			
1	1500	0,8333	1250
2	1750	0,6944	1215
3	2050	0,5787	1186
4	2300	0,4823	1109
Итого	-	-	4760
Проект В			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	1100	0,8333	917
2	1300	0,6944	903
3	1500	0,5787	868
4	1800	0,4823	868
Итого	-	-	3542
Проект С			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	1050	0,8333	875
2	1210	0,6944	840
3	1360	0,5787	787
4	1580	0,4823	762
Итого	-	-	3264
Проект D			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	900	0,8333	750
2	1100	0,6944	764
3	1200	0,5787	694
4	1250	0,4823	603
Итого	-	-	2811
Проект Е			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	550	0,8333	458
2	600	0,6944	417
3	700	0,5787	405
4	750	0,4823	362
Итого	-	-	1642
Проект F			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	300	0,8333	250
2	410	0,6944	285
3	490	0,5787	284
4	550	0,4823	265
Итого	-	-	1084
Проект G			

Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	400	0,8333	333
2	450	0,6944	312
3	410	0,5787	237
4	330	0,4823	159
Итого	-	-	1041
Проект Н			
Год	Приток наличности	PVIF	Сумма PV
1	35	0,8333	29
2	45	0,6944	31
3	55	0,5787	32
4	60	0,4823	29
Итого	-	-	121

Таким образом:

$NPV_A = 4760 - 5000 = -240$. Проект является убыточным.

$NPV_B = 3542 - 3500 = +42$. Проект является прибыльным.

$NPV_C = 3264 - 3000 = +264$. Проект является прибыльным.

$NPV_D = 2811 - 2500 = +311$. Проект является прибыльным.

$NPV_E = 1642 - 1500 = +142$. Проект является прибыльным.

$NPV_F = 1084 - 1000 = +84$. Проект является прибыльным.

$NPV_G = 1041 - 1000 = +41$. Проект является прибыльным.

$NPV_H = 121 - 100 = +21$. Проект является прибыльным.

Теперь рассчитаем величину IRR, считая, что изменение носит линейный характер, составив следующую пропорцию 5% изменения ставки (20% - 15%) пропорциональны изменению NPV и рассчитаем, какая доля изменения ставки приходится на интервал положительного NPV.

$$IRR_A = 15 \% + (4760 - 0) \cdot (20 \% - 15 \%) : [4760 - (-240)] = 15 \% + 4,76 \% = 19,76 \%;$$

$$IRR_B = 15 \% + (3542 - 0) \cdot (20 \% - 15 \%) : [3542 - (+42)] = 15 \% + 5,06 \% = 20,06 \%;$$

$$IRR_C = 15 \% + (3264 - 0) \cdot (20 \% - 15 \%) : [3264 - (+264)] = 15 \% + 5,10 \% = 20,10 \%;$$

$$IRR_D = 15 \% + (2811 - 0) \cdot (20 \% - 15 \%) : [2811 - (+311)] = 15 \% + 5,62 \% = 20,62 \%;$$

$$IRR_E = 15 \% + (1642 - 0) \cdot (20 \% - 15 \%) : [1642 - (+142)] = 15 \% + 5,47 \% =$$

20,47 %;

$$IRR_F = 15\% + (1084 - 0) \cdot (20\% - 15\%) : [1084 - (+84)] = 15\% + 5,42\% =$$

20,42 %;

$$IRR_G = 15\% + (1041 - 0) \cdot (20\% - 15\%) : [1041 - (+41)] = 15\% + 5,21\% =$$

20,21 %;

$$IRR_H = 15\% + (121 - 0) \cdot (20\% - 15\%) : [121 - (+21)] = 15\% + 6,05\% =$$

21,05 %.

Составляем расчетную таблицу:

Проект	Первоначальные инвестиции	IRR	NPV	PI
A	5000	19,76	+290	1,058
B	3500	20,06	+455	1,13
C	3000	20,10	+625	1,208
D	2500	20,62	+619	1,248
E	1500	20,47	+321	1,214
F	1000	20,42	+207	1,207
G	1000	20,21	+147	1,147
H	100	21,05	+34	1,34

Выбор вариантов

Составляем таблицу соотношения проектов, приносящих наибольшую величину чистой текущей стоимости.

Проект	PI	NPV	Первоначальные инвестиции
A	1,058	+290	5000
B	1,13	+455	3500
C	1,208	+625	3000
D	1,248	+619	2500
E	1,214	+321	1500
F	1,207	+207	1000
G	1,147	+147	1000
H	1,34	+34	100
Итого	-	-	6500

Выбор можно осуществить при помощи расчетного коэффициента K_p :

$K_p = NPV$: первоначальные инвестиции. Критерий выбора – максимальная величина K_p :

$$K_{pA} = 290 : 5000 = 0,058; K_{pB} = 455 : 3500 = 0,13; K_{pC} = 625 : 3000 = 0,208;$$

$$K_{pD} = 619 : 2500 = 0,248; K_{pE} = 321 : 1500 = 0,214; K_{pF} = 207 : 1000 = 0,207;$$

$$K_{pG} = 147 : 1000 = 0,147; K_{pH} = 34 : 100 = 0,34.$$

Итак, наилучшим выбором, приносящим наибольший объем положительного NPV, будет: C + D + F, при этом $NPV_{\max} = 625 + 619 + 207 = 1451$.

Выводы. Индекс доходности (PI) широко используется при ранжировании проектов, борющихся за ограниченные фонды в течение нескольких периодов. Более общий подход к решению проблемы оценки стоимости капитала – использование методов математического программирования, целью которого является выбор комбинации проектов, максимизирующей NPV при ограничениях бюджета.

Если капитал должен быть оценен только в течение одного периода, проблема может быть решена путем выбора проектов, которые в большей степени увеличивают возрастающую стоимость на 1 руб. инвестиций, не превышая верхнего предела бюджета.

Критерий для принятия решений при применении индекса доходности: если индекс доходности > 1 , то проект можно принять. Это решение аналогично принятому при NPV, так как $PI > 1$ означает, что текущая стоимость проекта больше, чем начальные наличные расходы, и следовательно, $NPV > 0$.

Следует признать, что метод NPV обычно предпочтительнее метода PI, поскольку индекс PI выражает только относительную рентабельность проекта, а метод NPV выражает величину абсолютного денежного вклада.

Список использованной литературы:

1. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 241 с.
2. Касьяненко, Т.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 559 с.
3. Ковалёва, Т.М. Коммерческая оценка инвестиций / Т.М. Ковалёва. – М.: КноРус, 2014. – 704 с.
4. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
5. Логинова, Н.А. Экономическая оценка инвестиций на транспорте: учебное пособие / Н.А. Логинова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 252 с.
6. Мельников, Р.М. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Р.М. Мельников. – М.: Проспект, 2015. – 264 с.

Хрони Д.А.¹, Головач А.И.²

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

О ПРОБЛЕМЕ ВЫБОРА ВАРИАНТА ПРИОБРЕТЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Определяется предпочтительный вариант из возможности покупки или аренды основных фондов. Выявляются возможности получения наиболее эффективных конечных результатов в зависимости от размеров полученного экономического эффекта.

Ключевые слова: аренда, выплаты по договору, ставка арендной платы, погашение займа.

Постановка проблемы

Предприятие ООО «Пролив» рассматривает два варианта аренды или покупки оборудования. Необходимо оценить целесообразность аренды, а также сравнить варианты. Данные для применения описанного ниже алгоритма приведены в таблицах 1 и 2.

Анализ ситуации

Аренда является альтернативой покупке актива. Владелец актива (арендодатель) предоставляет другой стороне (арендатору) право использования актива в течение указанного периода времени за арендную плату. Имеются два основных типов договоров.

Операционная аренда. Это – краткосрочный арендный договор. Он часто аннулируется по желанию фирмы (арендатора). Такие арендные договора обычно используются для аренды таких средств, как компьютеры, счетчики, транспортные средства, офисное помещение и оборудование.

Финансовая аренда. Долговременный договор является не аннулируемым обязательством со стороны арендатора, что делает обязательным ряд платежей арендодателю.

Решение о выкупе арендуемого имущества требует изучения и сравнения с предложением о приобретении новых активов. В некотором отношении оно аналогично решению о составлении бюджета долгосрочных расходов, поскольку оно вынуждает предпринимателя сравнивать различные варианты аренды и покупки.

Чтобы осуществить правильное сравнение, должны быть определены потоки денежных средств после выплаты налога и текущая стоимость.

Для сравнения нескольких вариантов аренды необходимо выполнить следующие шаги:

1. Определить ежегодные выплаты по арендному договору:

$$A = \text{сумма аренды} / a_{n-1}, \quad (1)$$

где A – сумма текущей стоимости выплат по арендному договору;

a_{n-1} – текущая стоимость единичного аннуитетного платежа при обычной ежегодной ренте (вместо n используется $n-1$, поскольку ежегодные выплаты по арендному договору обычно делаются заранее, в начале периода);

2. Найти расходы (сбережения) после выплаты налога;
3. Найти чистый дисконтированный доход после выплаты налогов.

Для сравнения нескольких вариантов покупки необходимо выполнить следующие шаги:

1. Определить ежегодные отчисления по займу:

$$S = \text{сумма займа на покупку} / a_n. \quad (2)$$

2. Вычислить процент от основного капитала, который должен быть определен в каждом из платежей по займу;

3. Найти расходы, добавляя процент и амортизацию (плюс любые издержки на техническое обслуживание и текущий ремонт), и вычислить расходы после выплаты налога;

4. Найти чистый дисконтированный доход после выплаты налогов.

Алгоритм решения

Предполагаем, что в конце пятого года для оборудования типа А и в конце шестого года для оборудования типа Б, оборудование не будет иметь никакой

остаточной стоимости. Выполняем расчетные шаги для определения вариантов аренды.

1 шаг. Ежегодные выплаты по арендному договору:

$$A_A = 2000 : 4,3073 = 464,33 \text{ тыс. руб.}; A_B = 2500 : 5,2651 = 474,82 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 1 – Расчет арендных выплат для оборудования типа А

Год	Выплаты по договору	Экономия на налоге	Расходы после выплаты налога	PV при 8 %	PV расходов
0	464,33		464,33	1,00	464,33
1-4	464,33	232,16	232,16	3,31	768,94
5		232,16	-232,16	0,68	-158,00
Σ					1075,26

Таблица 2 – Расчет арендных выплат для оборудования типа Б

Год	Выплаты по договору	Экономия на налоге	Расходы после выплаты налога	PV при 8 %	PV расходов
0	474,82		474,82	1,09	517,55
1-5	474,82	237,41	237,41	3,41	809,57
6		237,41	-237,41	0,72	-170,94
Σ					1156,18

2 и 3 шага. Расчеты арендных выплат для ситуаций.

Выполняем расчетные шаги для определения вариантов покупки.

1 шаг. Ежегодные отчисления по займу:

$$S_A = 2000 : 3,7901 = 527,6 \text{ тыс. руб.}; S_B = 2500 : 4,688 = 533,3 \text{ тыс. руб.}$$

2 шаг. Вычисление процента, основываясь на графике погашения займа (табл. 3 и 4).

Таблица 3 – График погашения займа на оборудование типа А

Год	Платежи по займу	Капитал на начало года	Процент	Капитал	Капитал на конец года
1	533,3	2000	200	333,3	1666,7
2	533,3	1672	167	366,3	1305,7
3	533,3	1312	131	402,3	909,7
4	533,3	916	92	441,3	474,7
5	533,3	480	48	485,3	-5,3
Σ	2666,5		638	2028,5	

Таблица 4 – График погашения займа на оборудование типа Б

Год	Платежи по займу	Капитал на начало года	Процент	Капитал	Капитал на конец года
1	555,4	2500	250	305,4	2194,6
2	555,4	2088	209	346,4	1741,6
3	555,4	1668	167	388,4	1279,6
4	555,4	1238	124	431,4	806,6
5	555,4	793	79	476,4	316,6
6	555,4	480	48	507,4	-27,4
∑	3332,4		877	2455,4	

3 и 4 шага. Определение расхода денежных средств и его текущей стоимости.

Выбор вариантов

Определяем объем прибыли, получаемой за весь период проекта.

Проект А: $\sum\Pi = 700 \cdot (1,2 + 1,1 + 0,9 + 0,6 + 0,2) = 700 \cdot 4,0 = 2800,0$ тыс. руб.

Проект Б: $\sum\Pi = 760 \cdot (1,3 + 1,2 + 1,0 + 0,6 + 0,4 + 0,2) = 760 \cdot 4,7 = 3572,0$ тыс.

руб.

Таблица 5 – Расход денежных средств по оборудованию типа А

Год	Платеж по займу	%	Амортизация	∑ удержаний	Экономия на налоге	Расходы	При 8%	Текущ. стоим. расходов
1	533,3	200	400	600	300	233,3	0,926	216
2	533,3	167	400	567	283,5	249,8	0,857	214
3	533,3	131	400	531	265,5	267,8	0,794	213
4	533,3	92	400	492	246	287,3	0,735	211
5	533,3	48	400	448	224	309,3	0,681	210
∑	2666,5	638	2000	2638	1319	1347,5		1064

Таблица 6 – Расход денежных средств по оборудованию типа Б

Год	Платеж по займу	%	Амортизация	∑ удержаний	Экономия на налоге	Расходы	При 9%	Текущ. стоим. расходов
1	555,4	250	416,7	666,7	333,4	222,0	0,918	204
2	555,4	209	416,7	625,7	312,9	242,5	0,845	205
3	555,4	167	416,7	583,7	291,8	263,6	0,780	206
4	555,4	124	416,7	540,7	270,3	285,1	0,735	210
5	555,4	79	416,7	495,7	247,8	307,6	0,694	213
6	555,4	48	416,7	464,7	232,3	323,1	0,670	216
∑	3332,4	877	2500	3377	1688,5	1643,9		1254

В случае покупки оборудования А объем чистой прибыли, получаемой за 5 лет, составит: $\sum П_ч = 2800,0 - 2666,5 = 133,5$ тыс руб.

В случае покупки оборудования Б объем чистой прибыли, получаемой за 6 лет, составит: $\sum П_ч = 3572,0 - 3332,4 = 239,6$ тыс. руб.

В случае аренды оборудования А объем чистой прибыли, получаемой за 5 лет, составит: $\sum П_ч = 2800,0 - 1064,0 = 1736,0$ тыс. руб.

В случае аренды оборудования Б объем чистой прибыли, получаемой за 6 лет, составит: $\sum П_ч = 3572,0 - 1254,0 = 2318,0$ тыс. руб.

Следовательно, выбираем вариант с арендой оборудования типа Б, при котором объем чистой прибыли за весь период действия проекта, значительно выше, чем в остальных вариантах. Кроме того, объем ежегодной прибыли по этому варианту также выше: $(2318,0 : 6 = 386,33 > 1736,0 : 5 = 347,2)$.

Выводы. Текущие стоимости расходов на аренду и покупку оборудования (с использованием займов) показывают, что аренда оборудования в обоих проектах предпочтительнее покупки, поскольку объем получаемой при этом чистой прибыли значительно выше.

Однако, не следует забывать, что такой результат получился при совершенно конкретных условиях задачи. В других условиях могут быть другие выводы.

Результаты выбора проектов могут зависеть от следующих сопутствующих факторов:

- срок действия проекта;
- размер удельной прибыли от каждой единицы выпускаемой на анализируемом оборудовании товарной продукции;
- размер ставки процента по займу;
- размер ставки арендной платы;
- тренд изменения удельной прибыли;
- размеры ежегодной амортизации эксплуатируемого оборудования;
- размеры налоговой ставки;
- вид системы арендной платы (оперативная или финансовая аренда);

- вид процентный платежей по займу (аннуитет – пренумерандо, или аннуитет – постнумерандо);

- метод изъятия процентов по займу (методы: LIFO, FIFO, NIFO) и некоторые другие факторы.

Список использованной литературы:

1. Арефин А.В. Особенности предпринимательства в сфере аренды недвижимости А.В. Арефин // Сборник материалов «X Международный научный конгресс: Роль бизнеса в трансформации общества – 2015». – 2015. – С. 256-259.

2. Прокофьев К.Ю. Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской жилой недвижимости) / К.Ю. Прокофьев // Экономический анализ: Теория и практика. – 2014. – № 3 (354). – С. 43-55.

3. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А.Н. Асаул. – СПб: ИПЭВ, 2009. – 304 с.

4. Абесалашвили М.З. Существенные условия и срок договора аренды М.З. Абесалашвили // Бизнес в законе. – 2011. – № 2. – С. 58-61.

5. Красноперова О.А. Особенности отдельных видов аренды (Цикл материалов из четырех статей) О.А. Красноперова // Гражданин и право. – № 7. – С. 56-75.

УДК 330.322

Яркина Н.Н.¹

1 – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В качестве субъектов регионального развития рассматриваются домохозяйства, предприятия и государство, инвестиционная активность которых предопределяет темпы и качество экономического роста региона. Выделены мотивирующие факторы инвестиционных активности соответствующих субъектов регионального развития. Показана причинно-следственная связь между ними в факториальном разрезе. Акцентирован отраслевой аспект инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов региона.

Ключевые слова: экономика региона, субъекты регионального развития, домохозяйства, предприятия, государство, факторы, инвестиционная активность

Введение. Экономика региона, как предмет экономического развития мезоуровня, занимающая согласно регионально-пространственному подходу промежуточное положение между экономиками макро- и микроуровня [1], объективно предопределяющая развитие первой, и, в свою очередь, обуславливаемая эффективностью второй, требует систематического изучения факторов, от действия и взаимодействия которых зависят процветание и

экономический потенциал соответствующей экономической системы (части страны), характеризуемой общностью пространственно-исторических, социокультурных, экономических и др. особенностей. Именно региону в условиях социально ориентированной национальной экономики, на наш взгляд, отводится ключевая роль в реализации главной экономической цели государства, состоящей в повышении благосостояния и качества жизни населения страны.

Многообразие факторов регионального развития концентрировано проявляется в мотиваторах инвестиционной активности соответствующих субъектов проживающих, функционирующих, формирующих условия и регулирующих экономические отношения и процессы в регионе.

Целью исследования является выделение и характеристика отдельных субъектов регионального развития в контексте их инвестиционной активности. Отметим, что под субъектами регионального развития предлагается понимать совокупность экономических агентов региона, к которым относятся домохозяйства, предприятия (корпоративные и государственные коммерческие организации) и государство в лице органов законодательной и исполнительной власти общенационального и регионального уровня, а также институты (финансовые, социально-культурные и др.), оказывающие прямое или косвенное воздействие на общественное воспроизводство в регионе. В качестве интегрального критерия инвестиционной активности субъектов регионального развития предлагается рассматривать устойчивый рост показателя валового регионального продукта в расчете на душу населения.

Домохозяйства (семьи и отдельные личности) как субъекты регионального развития свою инвестиционную активность проявляют:

– с одной стороны, в качестве носителей спроса на региональный продукт (продукцию и услуги, продуцируемые в регионе), стимулируя, таким образом, развитие регионального производителя и предопределяя интенсивность его инвестиционной деятельности;

– с другой стороны, в качестве важнейшего источника кредитных ресурсов в регионе, размещая свободные денежные средства в банковской системе

региона.

И в первом, и во втором случае ключевым фактором инвестиционной активности населения региона выступает уровень и структура среднедушевого дохода, характеризуемая соотношением доли средств, расходуемых на текущее потребление, и доли сбережений.

Кроме того, домохозяйства, занимаясь частным бизнесом в форме индивидуального малого предпринимательства, вкладывая в его развитие собственные и привлеченные средства, сами формируют часть валового регионального продукта, являясь непосредственным активным участникам регионального экономического развития. К факторам, определяющим их предпринимательскую инициативу, относятся политическая ситуация в регионе и уровень его экономического развития, стадия экономического цикла, государственная и региональная экономическая политика, включающая, в том числе, вопросы правового обеспечения и инструменты поддержки малого бизнеса, развитость рыночной (включая, инвестиционную) инфраструктуры, цивилизованность и безопасности бизнеса в регионе и т.д.

Предприятия (юридически лица), как субъекты регионального развития свою инвестиционную активность проявляют, прежде всего, осуществляя собственное развитие и воспроизводство экономического потенциала. Вместе с тем, они выступают и в качестве потребителей средств производства, изготовленных региональными товаропроизводителями, способствуя развитию предприятий смежных отраслей, обеспечивая мультипликативный эффект регионального развития.

К факторам, обуславливающим инвестиционную активность предприятий, функционирующих в регионе, на наш взгляд, в первую очередь, относится региональный инвестиционный климат, отражающий совокупность политических, правовых, экономических и социальных условий инвестиционной деятельности в регионе, оказывающих существенное влияние на доходность инвестиций и уровень инвестиционных рисков. Инвестиционный климат региона зависит от уровня развития его производительных сил и

состояние инвестиционного рынка, политической воли региональной власти, состояния финансово-кредитной системы и деятельности финансовых посредников, инвестиционной активности населения и других факторов, в том числе, и перечисленных выше при характеристике инвестиционной активности индивидуальных предпринимателей физических лиц.

Кроме оценки инвестиционного климата в регионе, т.е. его инвестиционной привлекательности, важное значение при выборе объектов (инструментов) инвестирования имеет инвестиционная привлекательность отрасли в которой функционирует предприятие как хозяйствующий субъект и как эмитент соответствующих инструментов финансового инвестирования.

Инвестиционная привлекательность отрасли зависит от места, отводимого ей в структурной перестройке экономики страны и региона, экспортного потенциала продукции отрасли и уровня ее защищенности от импорта, среднего уровня рентабельности предприятий отрасли, а также уровень налогообложения их доходов (прибыли) и т.д. [2]. При этом следует отметить значимость для инвестора понимания того, на какой стадии жизненного цикла находится отрасль и каков предполагаемый срок нахождения в этой стадии. Характер стадий жизненного цикла отрасли с позиций их инвестиционной привлекательности показан на рисунке 1.

Стадия жизненного цикла отрасли определяет, как объемы реального инвестиций, так и направления вложения средств, связанные с соответствующими формами расширенного воспроизводства, а также позволяет владельцам акций соответствующих предприятий ориентироваться в потенциале возвратного денежного потока.

Главный мотив инвестиционной активности государства как субъекта регионального развития – экономическое развитие страны в целом. Именно оно формирует нормативно-законодательную базу инвестиционной деятельности, регулирующую и регламентирующую инвестиционные процессы на микро-, мезо- и макроуровнях национальной экономики, выполняя факториальную

функцию, активизирует механизмы собственного прямого и опосредованного участия в них.



Рисунок 1 – Характеристика стадий жизненного цикла отрасли

Конкретные формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности определены ст. 11 ФЗ РФ «Об инвестиционной

деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [3].

Прямое участие государства в инвестиционном процессе реализуется посредством прямого дотационного и полного целевого финансирования инвестиционных программ и проектов в рамках приоритетных, стратегически важных направлений развития науки, техники, отраслей и регионов Российской Федерации.

Опосредованное влияние государства на инвестиционные процессы осуществляется через соответствующие институты (органы исполнительной власти и местного самоуправления, Центральный банк Российской Федерации, Российский фонд федерального имущества, Государственный антимонопольный комитет Российской Федерации, Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг и др.) посредством формирования эффективной кредитно-инвестиционной политики, налоговой политики, государственной политики в сфере приватизации госимущества, единой государственной политики на рынке ценных бумаг, защиты и государственной поддержки добросовестной конкуренции и пр.

Выводы. Экономическое развитие регионов Российской Федерации неразрывно связано с инвестиционной активностью населения, проживающего на их территории, участвующего в инвестиционных процессах и как источник инвестиционных ресурсов и как носитель спроса на региональный продукт, и хозяйствующих субъектов, функционирующих в их географических пределах, непосредственно формирующих региональный валовой продукт. Государство как участник инвестиционного процесса в регионе выполняет функции обеспечения благоприятного инвестиционного климата через соответствующие институты и механизмы государственной поддержки, защиты, регулирования и стимулирования предпринимательских инициатив. Триединство субъектов регионального развития предопределено причинно-следственным характером связей между ними, взаимообусловленностью предпосылок, мотивов и других факторов инвестиционного поведения (инвестиционной активности).

Список использованной литературы:

1. Волынский А.И. Мезоуровень как объект исследования в экономической литературе современной России / А.И. Волынский // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2017. – Том 9, № 3. – С. 36-49.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: В 2 т. / И.А. Бланк. – К.: Эльга, 2013. – Т. 1. – 672 с.
3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12114699/> (дата обращения 07.11.2017).

Секция 3. Маркетинг и менеджмент

УДК 338.33:658.628.011.1

Давиденко А.В.¹, Головач С.А.², Головач А.И.³

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – студент 2-го курса направления подготовки «Продукты питания животного происхождения» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 3 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЙ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Выявляются возможности получения наиболее эффективных конечных результатов в зависимости от эффективности ассортиментной политики.

Ключевые слова: объем производства продукции, факторная модель, коэффициент операционного леввериджа.

Введение. Полное название анализируемого предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «Керчьхолод». Юридический адрес компании ООО «Керчьхолод» – 298329, республика Крым, город Керчь, улица Цементная Слободка, дом 49. ООО «Керчьхолод» предлагает к продаже оптом со склада свежемороженую рыбу: хамса, бычок, пиленгас.

Цель исследования – проанализировать ситуацию, связанную с выбором наиболее эффективной ассортиментной политики на базе ООО «Керчьхолод».

Анализ ситуации

В анализе поставлена задача: изучение выполнения плана и определение влияния факторов на изменение уровня этого показателя.

Затраты на один рубль продукции непосредственно зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от изменения стоимости реализованной продукции. На общую сумму затрат оказывают влияние объем производства продукции, ее структура, изменение переменных и постоянных затрат, которые в свою очередь могут увеличиваться или уменьшаться за счет уровня ресурсоемкости продукции и цен на потребленные ресурсы. Стоимость произведенной продукции зависит от объемов выпуска, его структуры и цен на продукцию.

Факторная модель удельных затрат на один рубль продукции (УЗ) выглядит следующим образом:

$$УЗ = З_{общ} : ВП = [\sum(VВП_{общ} \cdot У_{дi} \cdot b_i) + A] / [\sum(VВП_{общ} \cdot У_{дi} \cdot Ц_i)], \quad (1)$$

где $З_{общ}$ – общие затраты;

ВП – выпуск конкретного вида продукции;

$VВП_{общ}$ – объем выпуска продукции в целом по предприятию;

$У_{дi}$ – структура выпуска;

b_i – уровень переменных затрат на единицу продукции;

A – сумма постоянных расходов на весь выпуск продукции;

$Ц_i$ – цена единицы продукции.

Взаимосвязь перечисленных факторов можно наглядно проследить на следующем рисунке.



Рисунок 1 – Взаимосвязь факторов, влияющих на изменение удельных затрат

Влияние указанных факторов можно определить способом цепных подстановок.

Рост уровня постоянных и переменных затрат может быть обусловлен, с одной стороны, повышением ресурсоемкости производства, а с другой – увеличением стоимости потребленных ресурсов.

Кроме этого, можно установить влияние исследуемых факторов на изменение суммы прибыли. Для этого необходимо абсолютные приросты затрат на один рубль продукции за счет каждого фактора умножить на выручку от фактического объема реализации продукции по запланированным ценам. Увеличению объема получаемой прибыли может способствовать рост отпускных цен на продукцию, увеличение объема выпуска продукции и благоприятное изменение ее структуры. Отрицательное влияние на размер получаемой прибыли могут оказать такие факторы, как рос цен на потребленные ресурсы (внешний фактор) и повышение уровня ресурсоемкости продукции (внутренний фактор).

Алгоритм решения

Изделие А (бычок).

Проводим факторный анализ прибыли от реализации при помощи следующей формулы: $\Pi = TR - TC = (P \cdot Q) - [FC + (AVC \cdot Q)]$;

Анализ проводим методом цепных подстановок.

$$\Pi_{пл} = (P_{пл} \cdot Q_{пл}) - [FC_{пл} + (AVC_{пл} \cdot Q_{пл})]$$

$$(25 \cdot 3200) - [12040 + (7,8 \cdot 3200)] = 43000 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{усл1} = (P_{\phi} \cdot Q_{пл}) - [FC_{пл} + (AVC_{пл} \cdot Q_{пл})]$$

$$(27 \cdot 3200) - [12040 + (7,8 \cdot 3200)] = 49400 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{усл2} = (P_{\phi} \cdot Q_{\phi}) - [FC_{пл} + (AVC_{пл} \cdot Q_{\phi})]$$

$$(27 \cdot 2800) - [12040 + (7,8 \cdot 2800)] = 41720 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{усл3} = (P_{\phi} \cdot Q_{\phi}) - [FC_{\phi} + (AVC_{пл} \cdot Q_{\phi})]$$

$$(27 \cdot 2800) - [12268 + (7,8 \cdot 2800)] = 41492 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{\phi} = (P_{\phi} \cdot Q_{\phi}) - [FC_{\phi} + (AVC_{\phi} \cdot Q_{\phi})]$$

$$(27 \cdot 2800) - [12268 + (8,1 \cdot 2800)] = 40652 \text{ руб.}$$

По сравнению с планом фактический объем прибыли уменьшился на:

$$\Delta\Pi = 40652 - 43000 = -2348 \text{ руб.}, \text{ в том числе за счет:}$$

$$\text{Изменения цены реализации: } \Delta\Pi_P = 49400 - 43000 = +6400 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения объема реализации: } \Delta\Pi_Q = 41720 - 49400 = -7680 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения постоянных расходов: } \Delta\Pi_{FC} = 41492 - 41720 = -228 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения переменных расходов: } \Delta\Pi_{VC} = 40652 - 41492 = -840 \text{ руб.}$$

Коэффициент операционного леввериджа по изделию А составляет:

$$K_{o.l.} = -2348 : (2800 - 3200) = 5,87.$$

Изделие В (хамса).

$$\Pi_{пл} = (P_{пл} \cdot Q_{пл}) - [FC_{пл} + (AVC_{пл} \cdot Q_{пл})]$$

$$(30 \cdot 4200) - [12040 + (8,1 \cdot 4200)] = 79940 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{усл1} = (P_{ф} \cdot Q_{пл}) - [FC_{пл} + (AVC_{пл} \cdot Q_{пл})]$$

$$(32 \cdot 4200) - [12040 + (8,1 \cdot 4200)] = 88340 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{усл2} = (P_{ф} \cdot Q_{ф}) - [FC_{пл} + (AVC_{пл} \cdot Q_{ф})]$$

$$(32 \cdot 3900) - [12040 + (8,1 \cdot 3900)] = 81170 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{усл3} = (P_{ф} \cdot Q_{ф}) - [FC_{ф} + (AVC_{пл} \cdot Q_{ф})]$$

$$(32 \cdot 3900) - [12268 + (8,1 \cdot 3900)] = 80942 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{ф} = (P_{ф} \cdot Q_{ф}) - [FC_{ф} + (AVC_{ф} \cdot Q_{ф})]$$

$$(32 \cdot 3900) - [12268 + (7,8 \cdot 3900)] = 82112 \text{ руб.}$$

По сравнению с планом фактический объем прибыли увеличился на:

$$\Delta\Pi = 82112 - 79940 = +2172 \text{ руб.}, \text{ в том числе за счет:}$$

$$\text{Изменения цены реализации: } \Delta\Pi_P = 88340 - 79940 = +8400 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения объема реализации: } \Delta\Pi_Q = 81170 - 88340 = -7170 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения постоянных расходов: } \Delta\Pi_{FC} = 80942 - 81170 = -228 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения переменных расходов: } \Delta\Pi_{VC} = 82112 - 80942 = +1170 \text{ руб.}$$

Коэффициент операционного леввериджа по изделию В составляет:

$$K_{o.l.} = +2172 : (3900 - 4200) = -7,24.$$

Изделие С (пиленгас).

$$\Pi_{пл} = (P_{пл} \cdot Q_{пл}) - [FC_{пл} + (AVC_{пл} \cdot Q_{пл})]$$

$$(41 \cdot 2200) - [12040 + (7,8 \cdot 2200)] = 61000 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{\text{усл1}} = (P_{\phi} \cdot Q_{\text{пл}}) - [FC_{\text{пл}} + (AVC_{\text{пл}} \cdot Q_{\text{пл}})]$$

$$(42 \cdot 2200) - [12040 + (7,8 \cdot 2200)] = 63200 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{\text{усл2}} = (P_{\phi} \cdot Q_{\phi}) - [FC_{\text{пл}} + (AVC_{\text{пл}} \cdot Q_{\phi})]$$

$$(42 \cdot 2300) - [12040 + (7,8 \cdot 2300)] = 66620 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{\text{усл3}} = (P_{\phi} \cdot Q_{\phi}) - [FC_{\phi} + (AVC_{\text{пл}} \cdot Q_{\phi})]$$

$$(42 \cdot 2300) - [12268 + (7,8 \cdot 2300)] = 66392 \text{ руб.};$$

$$\Pi_{\phi} = (P_{\phi} \cdot Q_{\phi}) - [FC_{\phi} + (AVC_{\phi} \cdot Q_{\phi})]$$

$$(42 \cdot 2300) - [12268 + (8,2 \cdot 2300)] = 65472 \text{ руб.}$$

По сравнению с планом фактический объем прибыли увеличился на:

$$\Delta\Pi = 65472 - 61000 = +4472 \text{ руб.}, \text{ в том числе за счет:}$$

$$\text{Изменения цены реализации: } \Delta\Pi_P = 63200 - 61000 = +2200 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения объема реализации: } \Delta\Pi_Q = 66620 - 63200 = +3420 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения постоянных расходов: } \Delta\Pi_{FC} = 66392 - 66620 = -228 \text{ руб.};$$

$$\text{Изменения переменных расходов: } \Delta\Pi_{VC} = 65472 - 66392 = -920 \text{ руб.}$$

Коэффициент операционного леввериджа по изделию С составляет:

$$K_{\text{о.л.}} = +4472 : (2300 - 2200) = 4,472.$$

Выбор вариантов

Изделие А не отвечает целям производственной политики предприятия, поскольку за отчетный период по нему получен убыточный результат в абсолютном выражении (уменьшился объем прибыли в сравнении с планом). К тому же, размер коэффициента операционного леввериджа по этому изделию явно недостаточен в сравнении с изделием С.

По изделию В получен отрицательный результат коэффициента операционного леввериджа. Произошло это в связи с тем, что на фоне уменьшения объемов реализации имеет место рост объемов прибыли. Следовательно, рост объемов производства этого изделия явно невыгоден для предприятия.

По изделию С наблюдается достаточно большой положительный размер коэффициента операционного леввериджа. Также по абсолютным объемам полученной прибыли изделие С далеко опережает остальные виды изделий.

Выводы. Производственная политика предприятия должна быть ориентирована на рост производства и реализации изделия С. Изделие А может быть оставлено в производстве для расширения ассортимента выпускаемой продукции. Изделие В должно быть немедленно снято с производства во избежание роста отрицательного эффекта.

Использованный в решении прием цепных подстановок – не единственный метод для расчета влияния структурного фактора на объем производства и получаемой прибыли. Можно также использовать способ абсолютных разниц, способ средневзвешенных цен (если продукция однородная), и другие способы.

Используя все эти приемы, можно определить влияние структуры продукции и на другие показатели деятельности предприятия: трудоемкость, материалоемкость, общую сумму затрат, прибыль, рентабельность, себестоимость и другие экономические показатели, что позволит комплексно, всесторонне оценить эффективность ассортиментной и структурной политики предприятия.

Список использованной литературы:

1. Абрютин Н.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие Н.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2013. – 256 с.
2. Головач А.И. Анализ рыночной ситуации при выборе трейдинговой стратегии при помощи микроэкономических методов / А.И. Головач, В.Н. Яшина // Электронный научный альманах «Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания». – 2015. – № 1(4). – С. 19-22.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 519 с.
4. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс для высш. учеб. заведений / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 384 с.

УДК 339.138

Зиннуров У.Г.¹, Гумерова З.Ж.², Исмагилова В.С.³

1 – д-р экон. наук профессор кафедры менеджмента и маркетинга ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (УГАТУ), 2 – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, ФГБОУ ВО УГАТУ, 3 – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга ФГБОУ ВО УГАТУ

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ВЕРТОЛЕТНОЙ ТЕХНИКИ

Аннотация. В статье приведены результаты исследования мирового рынка вертолетной

техники с помощью маркетинговых методов. Как предмет исследования рассмотрена военная техника и техника двойного назначения, с точки зрения, определения общих тенденций развития данного рынка.

Ключевые слова: исследования рынка, вертолетная техника, факторы конкуренции, техника двойного назначения, российский рынок гражданских вертолетов, производители вертолетной техники.

Введение. Исследования рынка вертолетной техники Агентства Infomost показали, что основной спрос на военные вертолеты и технику двойного назначения пришелся на 2010-2012 годы, но сейчас основной интерес заказчиков связан с гражданской продукцией. В настоящее время, вертолеты составляют около 40-50 % парка всех летательных аппаратов мира, находящихся в эксплуатации. Столь широкое распространение вертолеты получили благодаря определенным преимуществам по сравнению с другими типами летательных аппаратов.

Цель исследования. Выявление конкурентных преимуществ основе маркетингового исследования мирового рынка вертолетной техники. Рассмотреть факторы, влияющие на рынок вертолетной техники, определить тенденции и темпы его развития.

Одним из важнейших факторов, оказавших влияние на развитие вертолётостроения, является перераспределение вертолётного рынка, которое привело к резкому возрастанию конкурентной борьбы между основными производителями вертолётостроения. На протяжении многих лет основными производителями вертолётостроения были США и СССР. Однако после распада Советского Союза ситуация изменилась. В России производство вертолётостроения сократилось в несколько раз, меньше, хотя незначительно, стали строить винтокрылых машин и в США. Германские и французские вертолётостроители объединились в концерн Eurocopter, который по производству вертолётостроения в 2001 году обошёл американские вертолётостроительные фирмы.

Современный мировой вертолётный парк насчитывает 48 500 вертолётостроения. Согласно статистическим данным, впервые опубликованным в журнале Flight International в 2002 году, в эксплуатации во всём мире находилось примерно 23650 военных вертолётостроения, из которых 7126 (30,25 %), составляют вертолётостроения

Российской разработки и 11761 (почти 50 %) – американские машины. 3510 вертолётов (14,85 %) произведены во Франции, остальные 1237 распределяются между Германией (603 вертолёт), Великобританией (354 вертолёт) и Италией (215 вертолёт).

Прогноз объема поставок продукции российского гражданского вертолетостроения в денежном выражении предусматривает увеличение поставок на внутренний рынок до 970 млн дол. к 2020 году и 1,28 млрд дол. к 2025 году. Это должно обеспечить поддержание российской доли на растущем российском рынке гражданских вертолетов на уровне 80-90 % [4].

Исследования вертолетного рынка России и стран СНГ, проведенные Институтами гражданской авиации совместно с группой независимых экспертов (в рамках программы TACIS), показали, что сложившаяся структура парка вертолетов на экономическом пространстве бывшего СССР имеет необоснованный уклон к классу тяжелых машин (Ми-8, Ми-26 – более 50 %). Такая структура неадекватна реальностям экономики по грузопотокам – более 70 % основного грузопотока, выполняемого вертолетами, составляют перевозки грузов весом 300-600 кг, то есть практически потенциальная мощность парка реализуется только на 50 %.

В европейских странах были созданы и производились свои многоцелевые и транспортные вертолёты: 12-20 – местные SA-330 Puma (в эксплуатации 503 военных вертолёт) и 20-25-местные SuperPuma/Coguar.

В нашей стране основные усилия были сосредоточены на разработке и производстве необходимых для народного хозяйства и Вооружённых Сил средних транспортных вертолётов Ми-4, Ми-8/Ми-17 и Ка-32, а также тяжёлых транспортных Ми-6 и Ми-26. Россия стала лидером в разработке и производстве средних и тяжёлых вертолётов.

Проанализировав производство вертолётов по их грузоподъёмности и числу посадочных мест, мы получим следующую картину: за рубежом лёгкие двух, трёх и четырёх-пятиместные вертолёты составляют примерно 57,7 % всех построенных машин, в то время как у нас на них приходится только 13 %, то есть

в 4 раза меньше. На долю вертолётов с числом мест от шести до шестнадцати приходится 36% общего производства за рубежом и 44,5 % у нас. Производство двадцати – сорокаместных вертолётов за рубежом составляет только 6,3 %, в нашей стране – 42,5 %, что почти в 7 раз больше. Тяжёлых вертолётов типа Ми-6, Ми-26 за рубежом создать вообще не смогли (рис. 1).

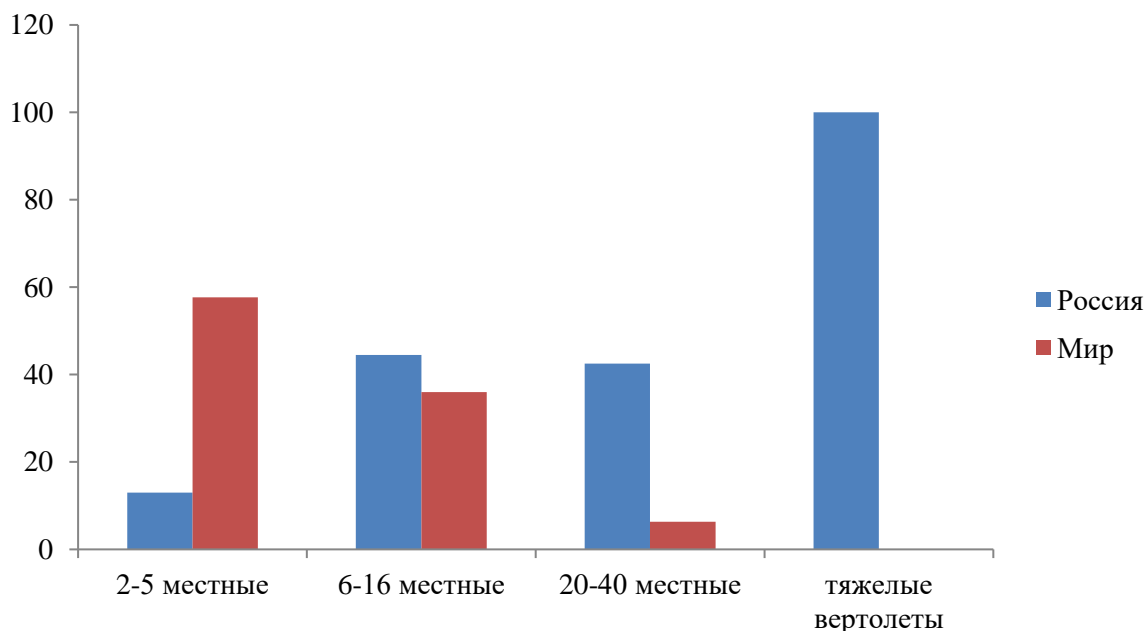


Рисунок 1 – Структура выпуска по типам вертолетов, ед.

Подобно тому, как в самолётостроении наибольшее распространение получила схема моноплана, в вертолётостроении стала доминировать одновинтовая схема с рулевым винтом. По этой схеме в России построено 93,2% вертолётов, а за рубежом – 94,3 %. Оставшаяся часть вертолетов приходится на двухвинтовые вертолёты продольной, соосной и перекрещивающейся схем, построенные за рубежом (рис. 2).

По оценкам рыночного потенциала вертолеты Ка-32, Ка-226 (вертолеты, выпускаемые на предприятии) могут претендовать на 10-15 % мирового рынка этого класса вертолетов.

Вертолеты, производимые российскими предприятиями, обладают достаточным потенциалом для успешной конкуренции как на рынке России и СНГ, так и на мировом вертолетном рынке. Это обусловлено:

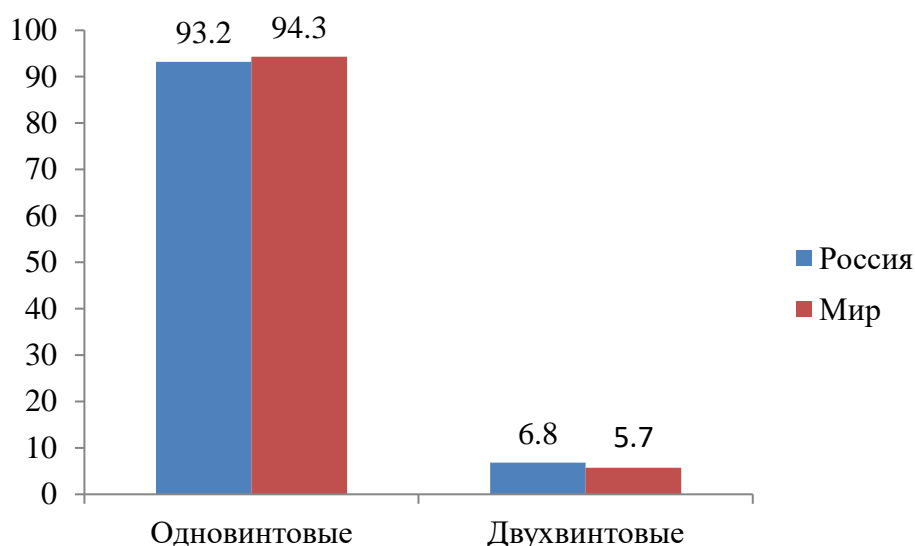


Рисунок 2 – Соотношение типов вертолетов, %

– высокими летно-техническими и эксплуатационными характеристиками вертолета;

– универсальностью компоновки вертолета, обеспечивающей его многофункциональное назначение;

– сотрудничеством с зарубежными партнерами в части оснащения вертолета современным бортовым радиоэлектронным оборудованием.

Из прогноза Till Group следует, что до 2020 года в мире будет произведено 9503 военных и гражданских вертолётá общей стоимостью \$75,9 млрд. Соотношение производства гражданской и военной техники сохранится примерно равным. Общая стоимость гражданских вертолётóв составит \$12,43 млрд, а военных – \$63,47 млрд, при этом разрыв в их цене увеличится: военные вертолёты будут стоить почти в пять раз больше гражданских. Из-за наблюдающегося в последние годы на мировом рынке бума лёгкомоторной винтокрылой техники (темпы роста парка гражданских вертолетов составляют около 15 % в год), особо сильная конкурентная борьба предстоит на рынке производства лёгких гражданских вертолётóв. На данное время в России существующий парк легких вертолетов Ка-26 и Ми-2, поступивший в эксплуатацию в период с 1968 по 1975 год, находится в стадии активного списания. При этом, различными фирмами ведётся разработка и запуск в серию

множества вертолётов лёгкого класса: Ка-126, Ка-226, Ка-115, Ка-118, Ми-2, Ми-34, Ми-52, Ми-54, Ми-60, «Ансат», «Актай».

На период 2017-2025 гг. АО холдинг «Вертолеты России» ставит в качестве стратегических целей расширение своей доли на освоенных сегментах рынках вертолетов гражданского назначения, а также выход на новые сегменты рынки вертолетов гражданского назначения как внутри России, так и за рубежом. Стратегические цели предприятия соответствует целям Федеральной целевой программой «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года» (в ред. Постановления Правительства Российской Федерации от 7.07.2011 г. № 556) [1].

Федеральной целевой программой ставятся цели:

- формирование глобальной конкурентоспособной вертолетостроительной отрасли России мирового уровня;
- занятие отрасли в ближайшие 5-7 лет устойчивой позиции среди мировых лидеров вертолетостроения.

В соответствии с этой целью необходимо решить задачи:

- проведение реструктуризации вертолетостроительной отрасли;
- расширение присутствия компаний отрасли вертолетостроения на рынке;
- развитие глобальной сервисной сети и послепродажного обслуживания.

Для этого определен объем бюджетных ассигнований Подпрограммы (в ценах соответствующих лет) на 2013-2025 годы в размере 26237567,85 тыс. рублей – за счет средств федерального бюджета, без учета ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года» и ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период 2011–2020 годы» (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Объемы бюджетных ассигнований в рамках ФЦП, тыс. руб.

Годы	2016	2017	2018	2019	2020
Объемы бюджетных ассигнований	5199770,82	5550797,03	6500000,00	5100000,00	3887000,00

Выводы. Развитие отрасли вертолетостроения и рынка вертолетов имеет поддержку на государственном уровне, что способствует повышению конкурентоспособности, как продукции предприятий, так и самих производителей вертолетов.

Холдинг «Вертолеты России» займет более 12 % общемирового рынка вертолетной техники к 2030 г. Об этом на международном авиасалоне Airshow China-2016 сообщили представители международного аналитического центра Forecast International (FI) [5].

«Согласно прогнозам FI, доля «Вертолетов России» на мировом рынке составит 12,497 % в указанный период. Таким образом, холдинг займет четвертую позицию в списке крупнейших глобальных поставщиков вертолетной техники». Также был дан прогноз, что в 2017-2024 гг. Холдинг «Вертолеты России» станут мировым лидером по объемам поставки средних и тяжелых вертолетов, передадут заказчикам 2171 вертолет и займут долю в 40,9 % в данном сегменте. «В 2016-2025 гг. предполагается поставка холдингом 1767 винтокрылых машин среднего и тяжелого классов» [3].

Список использованной литературы:

1. Федеральная целевая программа «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года» (в ред. Постановления Правительства Российской Федерации от 7.07.2011 г. № 556) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901799124> (дата обращения 07.11.2017).
2. Федеральная целевая программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период 2011-2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420356175> (дата обращения 07.11.2017).
3. Машиностроение России и мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aex.ru/docs/2/> (дата обращения 07.11.2017).
4. Джамай Е.В. Анализ текущих тенденций и прогноз развития отечественного рынка гражданской авиационной техники / Е.В. Джамай, С.С. Демин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.online-science.ru/userfiles/file/piqhjegp8yibfibk3czzeghcabbdyslq.pdf5> (дата обращения 07.11.2017).
5. Aerospace, Defence & Power Systems [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forecastinternational.com> (дата обращения 07.11.2017).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КИБЕРСПОРТА КАК ОТРАСЛИ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОНТЕНТА

Аннотация. В статье представлена сравнительная характеристика киберспорта и традиционных видов спорта, сформулированы социально-экономические особенности киберспорта как специфической отрасли развлекательного контента, отражены аспекты получения доходов в данной отрасли разными группами участников.

Ключевые слова: киберспорт, сравнительная характеристика, турнир, развитие, организационные аспекты.

Одной из бурно развивающихся отраслей в мире развлечений стал киберспорт. Самый большой призовой фонд, который был разыгран на турнире в этом году, составил 24 687 919,00 долларов США. В 2016 году было проведено 424 киберспортивных соревнования, призовой фонд которых превышает 5000 долларов. В том же 2016 году чемпионат мира по игре League of legends, который был проведен в Берлине на Mercedes-Benz Arena, посмотрело около 36 миллионов уникальных зрителей. Интересен тот факт, что за финалами NBA, которые проводились в том же году, наблюдало около 31 миллиона зрителей. Следовательно, соревновательные компьютерные игры перестают быть развлечением только для посвященных и приобретают все более массовый характер. Представляет интерес рассмотрение факторов, оказывающих влияние на рост популярности киберспорта как социально-экономического явления и специфической отрасли развлекательного контента.

Прежде всего, следует остановиться на важности киберспорта для людей с ограниченными физическими возможностями. Так, в традиционных видах спорта их выделяют в отдельную группу спортсменов, которые не имеют возможности участвовать в обычных соревнованиях. Даже если нет серьезных ограничений физических возможностей, то любые мелкие травмы могут серьезно ограничить или вывести из строя спортсмена в традиционных видах спорта.

Компьютерные же игры как бы «уравнивают» всех людей между собой: чем бы человек не занимался, и каким бы не было его физическое состояние, в

онлайн-мире он обладает теми же возможностями, что и обычные люди. Кроме того, в киберспорте травмоопасность минимальна.

Некоторые люди считают, что занятия компьютерными играми негативно сказываются на здоровье человека, так как приходится проводить долгое время без движения, однако, эти минусы не относятся непосредственно к играм, а относятся больше к самоорганизации человека. Во многих киберспортивных организациях существует специально составленный распорядок дня, по которому спортсмены должны заниматься физическими нагрузками.

Таким образом, киберспортом на профессиональном уровне может заниматься намного большая аудитория, чем традиционными видами спорта.

Любопытно, что есть геймеры, у которых были ампутированы руки, стремящиеся выступать на том же уровне, что и их соперники, не имеющие таких физических ограничений. Один из таких игроков — старкрафтер Мэтт Финк с говорящим псевдонимом «LookNoHands». Ему, как это ни удивительно, удаётся играть в StarCraft не хуже физически здоровых геймеров. В одном из своих интервью Мэтт сказал, что особенность этой дисциплины в том, что в ней куда важнее скорость ума, нежели скорость пальцев. Он полагает, что именно это обстоятельство позволяет выступать ему на достойном уровне.

Мэтт родился без селезенки, в детском возрасте был сильно уязвим к инфекционным заболеваниям. В полтора года у него были ампутированы руки и ноги. Инвалидность для Мэтта является неким вызовом и самореализоваться он решил именно в киберспорте. Его конечная цель – это квалифицироваться на крупный турнир и победить в серии матчей одного из лучших игроков.

Другой такой киберспортсмен – Майкл «Handi» Олсон. Он родился без конечностей, что, однако, несколько не мешает ему показывать достойные результаты в Counter-Strike. Причём Майкл уже не раз становился победителем многих локальных турниров в США. Играть у него получается благодаря специально разработанной клавиатуре и мыши, которая имеет специальное покрытие, делающее ее чувствительной к любым прикосновениям [1].

Следует отметить более низкий порог вхождения игроков в киберспорт.

Вследствие доступности и дешевизны электроники и интернета, почти у каждого есть доступ к киберспортивным дисциплинам.

Для того чтобы начать играть, не нужно ничего кроме доступа к интернету и электронного устройства. Можно продолжать тренировки, даже находясь вне дома или в дороге.

Скорость развития киберспорта намного более значительна: вместо десятков, а иногда и сотен лет, которые требуются традиционной дисциплине на становление, киберспорту потребовалось всего около 20 лет, чтобы развиться до того, чтобы его признали спортом.

Киберспортивный турнир может организовать любой человек на официальном уровне. При этом организация киберспортивного турнира может занять минимум времени и денег.

Можно организовать турнир в онлайн-режиме, в таком случае не придется нести расходы на аренду помещения и обустройство игровых мест, затраты составят только призовой фонд. Даже если организовывать оффлайн, то затраты могут быть меньше из-за того, что не нужно арендовать стадион или любое другое специальное помещение, так как подойдет любое помещение с доступом к интернету. Вследствие этого киберспортсменов проще и дешевле пригласить на соревнования, чем профессиональных спортсменов в традиционных видах спорта. Также сокращаются затраты на транспортировку и проживание [2].

Кроме того, киберспорт обладает большей интерактивностью со зрителями. В том плане, что обычный человек может легко повторить то, что он видел на турнире и таким образом поддерживать интерес к игре. Следовательно, каждый просмотренный турнир, таким образом, приносит людям не только удовольствие от процесса, но еще и напрямую помогает развиваться в этом направлении. Существует платформа для проведения стримов, где обычный человек может наблюдать за тренировками игроков высшего дивизиона, это является безусловным плюсом по сравнению с традиционными видами спорта.

В киберспортивных дисциплинах существует система подбора команды, благодаря которой можно играть одному даже в командные дисциплины и при

этом не беспокоиться о самостоятельном сборе команды, система подбирает соперников примерно вашего уровня, уровень соперников также растет вместе с вашим.

Однако, стоит отметить, что график тренировок киберспортсменов может быть очень плотным. Не каждый обычный спортсмен может заниматься по 10-12 часов в сутки, но для киберспортсменов это является обычной практикой. Киберспортивная команда может проводить в год намного больше официальных матчей чем, например, футбольный или баскетбольный клуб. Однако, время для сыгрывания и вообще оборотоспособность средств, вложенных в киберспорт выше, чем в традиционных видах [3].

Каждая киберспортивная дисциплина в отличие от традиционных дисциплин является продуктом компании, которая его выпустила. Киберспортивные дисциплины возникают вследствие этого намного быстрее, чем традиционные виды спорта.

Подытоживая можно сказать, что в киберспорт проще войти как рядовому игроку, так и киберспортивной организации и организаторам турниров. При этом киберспорт может охватить большее число людей не в последнюю очередь, потому что наиболее весомым фактором потенциально большего охвата людей киберспортом является тот факт, что рядовой зритель может играть в ту игру, за которой он наблюдает.

Получать доходы в сфере киберспорта могут несколько групп участников, среди которых: организация, которая содержит команду игроков, компания-организатор турнира и медиа, транслирующее турнир и освещающее его. Их статьи доходов весьма похожи.

Доходы людей, работающих в этой индустрии, можно сгруппировать по ряду параметров. Рассмотрим их.

1. Спонсоры. Роль спонсоров в киберспорте в настоящий момент сложно переоценить, ибо доля доходов от спонсорства иногда может достигать до 90% от общего дохода киберспортивной организации, причем неважно, чем она занимается, тренирует игроков или организует турниры. Нельзя не

признать, что такая тенденция не является положительной, поскольку излишняя зависимость от спонсоров во многом лишает организацию самостоятельности в управлении. Поскольку спонсорам интересны, в первую очередь, объем контактной аудитории (сколько лиц увидит их продукцию или рекламу их продукции), то они в основном предоставляют контракты организациям, показывающим результаты или выступающим на турнирах с большим охватом аудитории. Таким образом, командам, не показывающим внушительные результаты или не обладающим достаточной фанбазой, довольно сложно получить сверхприбыли. Однако, в последнее время крупным киберспортивным организациям, например, североамериканским Team Solo Mid, или европейским Fnatic, все-таки удается, за счет большой фанбазы увеличить долю «собственных» доходов, за счет продаж своей атрибутики и прочего [4].

2. Мерчендайз (вещи с атрибутикой команды или организации) – это также одна из основных статей дохода киберспортивной организации, обычно это вещи, на которых есть обозначения той или иной организации, при этом ассортимент может быть очень большим, от более мелких вещей (значки, браслеты, кепки) до более дорогостоящих (футболки, рюкзаки, свитера, куртки); также многие организации производят более дорогостоящие товары, такие как компьютерные кресла и электронные устройства со своей атрибутикой [5].

Стоит отметить также что в Южной Корее нередки случаи, когда киберспортивная организация является частью крупной компании, основной вид деятельности которой – не киберспорт. Например, есть команда Samsung Galaxy, которая является частью компании Samsung. Команда Jin Air управляется корейской компанией, занимающейся авиаперевозками. Одна из самых знаменитых корейских киберспортивных организаций – SK Telecom T1 – была создана компанией SK Telecom, которая занимается предоставлением услуг сотовой связи и интернет-соединением.

Таким образом, киберспорт имеет перспективы для развития на российском рынке и уже занимает свою нишу в индустрии развлечений. Уже сейчас существуют киберспортивные организации из СНГ, которые известны и

признаются по всему миру, такие как Gambit esports и NaVi, но результаты не всегда показываются и общий уровень региона все еще остается не таким высоким, каким мог бы быть при большей поддержке и популярности.

Список использованной литературы:

1. Пара-киберспорт: сайт организации “Natus Vincere” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://read.navi-gaming.com/team_news/esports_for_disabled (дата обращения: 07.11.2017).
2. Как организовать киберспортивный турнир: новостной сайт progamer.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.progamer.ru/esports/mag/how-to-tournaments-day9.htm> (дата обращения: 07.11.2017).
3. Making Money in eSports: сайт организации Splyce [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://splyce.gg/content/196/making-money-in-esports> (дата обращения: 07.11.2017).
4. How Do eSports Teams Make Money?: интервью с главным игровым офицером организации Fnatic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.clickon.co/3554/how-do-esports-teams-make-money/#.c1510T5073m8268y5> (дата обращения: 07.11.2017).
5. From \$0 to \$20 Million Tournaments: How Are Esports Making The Big Money (And You Can, Too) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://domain.me/esports-money/> (дата обращения: 07.11.2017).

УДК 338.4-048.26:658.511

Муратова Э.Д.¹, Головач А.И.²

1 – студентка 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

О ВЫБОРЕ НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ОЧЕРЕДНОСТИ

Аннотация. Определяется возможность выбора оптимальной очередности прохождения судна с целью минимизации затрат.

Ключевые слова: оптимизация, издержки, операционные потери, неустойка, очередность, проводка судов, симплекс-метод, итерация, последовательность.

Введение. В статье предпринята попытка проанализировать ситуацию, связанную с выбором оптимальной очередности прохождения судна на базе Керченского морского торгового порта – филиала государственного унитарного предприятия Республики Крым «Крымские морские порты». Юридический адрес предприятия: Республика Крым, г. Керчь, ул. Кирова, 28.

Цель исследования

Цель исследования заключается в выборе оптимальной очередности прохождения судна с учетом издержек. Для решения поставленной задачи использовался симплекс-метод.

Решение проблемы

Судя по входящим данным, администрация недостаточно внимания уделяет анализу маркетинговой ситуации.

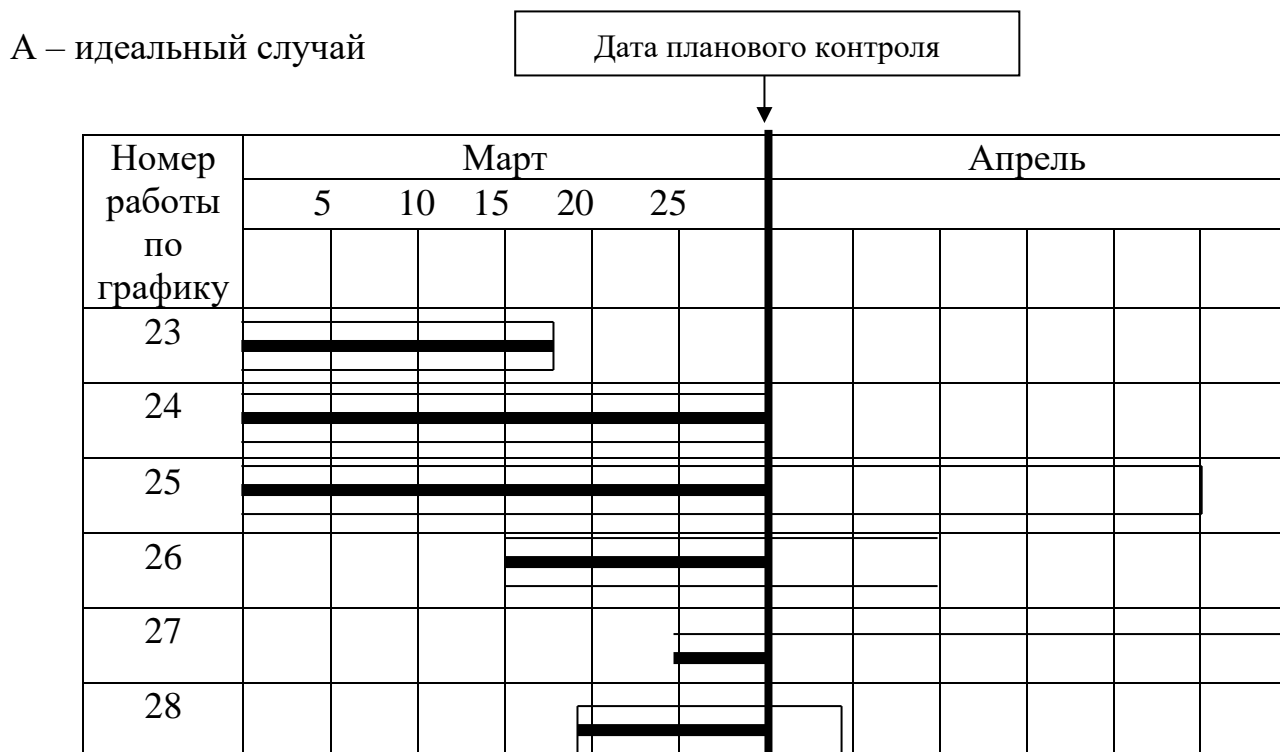
Специфика работы речного шлюза более всего отвечает операционному принципу «опережающего контроля».

Схему работы по такому принципу проще всего показать на примере работы любой строительной организации.

Опережающий контроль.

1. Графические формы планирования и контроля.

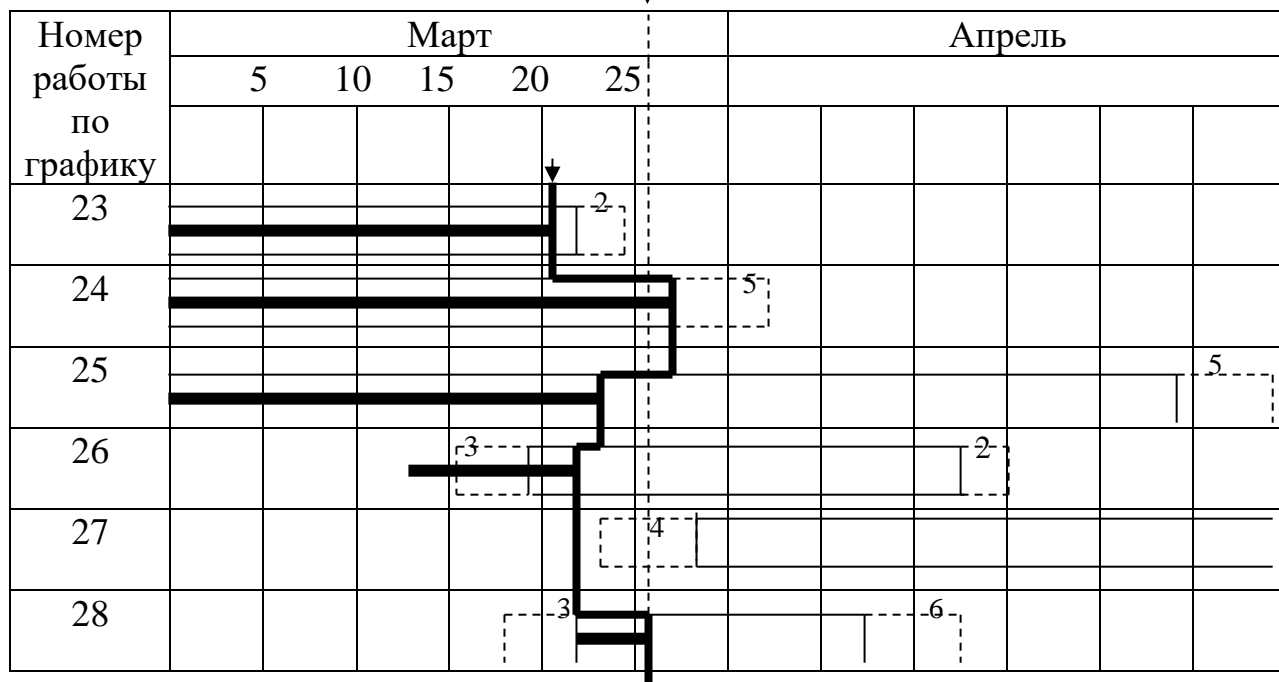
Линейный график (строительный пример)



Идеальный случай показывает картину фактического выполнения объемов работ на конец каждого месяца в натуральных показателях, которые нужно подсчитывать для предъявления счета заказчику и оплаты работы. Прямая вертикальная линия отображает идеальный случай, когда фактическое выполнение всех работ полностью соответствует плановому.

Б – наиболее вероятный вариант

Любая дата контроля





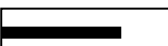
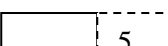

-  – плановый срок выполнения работ
-  – допустимое начало работ (дней)
-  – фактическая продолжительность работ
-  – допустимое окончание работ (дней)
-  – работа закончена раньше планового срока

График Б характеризует более вероятное состояние стройки, когда какие-то работы выполняются с опережением или отставанием.

1. Работа 23 закончена раньше планового срока без каких-либо последствий.

2. Работа 24 выполнена с небольшим опережением, следовательно, есть

резерв.

3. Работа 25 выполняется с отставанием от графика на 3 дня. Но если дальше отставания не будет, работа будет закончена до допустимого срока позднего окончания работ; опасности пока нет. Но работа взята под контроль.

4. Работа 26 выполняется с опасным отставанием от графика, т.к. если даже все оставшееся время она будет выполняться по графику, то закончится позже срока позднего допустимого окончания работ (резерв – 2 дня, а отставание – 4 дня). Работа взята под строгий контроль.

5. Работа 27 начата с нарушением срока, но на ее выполнение еще есть время.

6. Работа 28 выполняется точно по графику.

Решаем задачу при помощи симплекс-метода.

Условно будем считать, что одно из судов будет проводиться через шлюз в последнюю очередь. Тогда потери от неустойки будут следующими:

$$\sum C_A = 100 \cdot (7 + 4 + 3 + 5 + 6 + 4 + 9) = 3800 \text{ руб.}$$

$$\sum C_B = 80 \cdot (8 + 4 + 3 + 5 + 6 + 4 + 9) = 3120 \text{ руб.}$$

$$\sum C_C = 40 \cdot (8 + 7 + 3 + 5 + 6 + 4 + 9) = 1680 \text{ руб.}$$

$$\sum C_D = 90 \cdot (8 + 7 + 4 + 5 + 6 + 4 + 9) = 3870 \text{ руб.}$$

$$\sum C_E = 70 \cdot (8 + 7 + 4 + 3 + 6 + 4 + 9) = 2870 \text{ руб.}$$

$$\sum C_F = 50 \cdot (8 + 7 + 4 + 3 + 5 + 4 + 9) = 2000 \text{ руб.}$$

$$\sum C_G = 60 \cdot (8 + 7 + 4 + 3 + 5 + 6 + 9) = 2520 \text{ руб.}$$

$$\sum C_H = 60 \cdot (8 + 7 + 4 + 3 + 5 + 6 + 4) = 2220 \text{ руб.}$$

Алгоритм составления оптимальной очередности состоит в том, что в первую очередь необходимо проводить то судно, которое, в случае проводки его в последнюю очередь, принесет наибольший размер неустойки. Следовательно, оптимальная очередность будет выглядеть следующим образом:

I II III IV V VI VII VIII

D, A, B, E, G, H, F, C.

При этом сумма издержек от неустоек составит:

$$\sum C = 3 \cdot (100 + 80 + 40 + 70 + 50 + 60 + 60) +$$

$$\begin{aligned}
& + 8 \cdot (80 + 40 + 70 + 50 + 60 + 60) + 7 \cdot (40 + 70 + 50 + 60 + 60) + \\
& + 5 \cdot (40 + 50 + 60 + 60) + 4 \cdot (40 + 50 + 60) + 9 \cdot (40 + 50) + 6 \cdot (40) = \\
& = 1380 + 2880 + 1960 + 1050 + 600 + 810 + 240 = 8920 \text{ руб.}
\end{aligned}$$

Однако, такой результат может оказаться неоптимальным в силу того, что не проводилась проверка после каждой итерации. Просчитаем оптимальную очередность с проверкой результата после каждой итерации.

1. В первую очередь проводится судно D, тогда результат расчетов по оставшимся судам будет следующим:

$$\sum C_A = 100 \cdot (7 + 4 + 5 + 6 + 4 + 9) = 3500 \text{ руб.}$$

$$\sum C_B = 80 \cdot (8 + 4 + 5 + 6 + 4 + 9) = 2880 \text{ руб.}$$

$$\sum C_C = 40 \cdot (8 + 7 + 5 + 6 + 4 + 9) = 1480 \text{ руб.}$$

$$\sum C_E = 70 \cdot (8 + 7 + 4 + 6 + 4 + 9) = 2660 \text{ руб.}$$

$$\sum C_F = 50 \cdot (8 + 7 + 4 + 5 + 4 + 9) = 1850 \text{ руб.}$$

$$\sum C_G = 60 \cdot (8 + 7 + 4 + 5 + 6 + 9) = 2340 \text{ руб.}$$

$$\sum C_H = 60 \cdot (8 + 7 + 4 + 5 + 6 + 4) = 2040 \text{ руб.}$$

Следовательно, оптимальная очередность будет выглядеть следующим образом:

I II III IV V VI VII

A, B, E, G, H, F, C.

2. Во вторую очередь проводится судно A, тогда результат расчетов по оставшимся судам будет следующим:

$$\sum C_B = 80 \cdot (4 + 5 + 6 + 4 + 9) = 2240 \text{ руб.}$$

$$\sum C_C = 40 \cdot (7 + 5 + 6 + 4 + 9) = 1240 \text{ руб.}$$

$$\sum C_E = 70 \cdot (7 + 4 + 6 + 4 + 9) = 2100 \text{ руб.}$$

$$\sum C_F = 50 \cdot (7 + 4 + 5 + 4 + 9) = 1450 \text{ руб.}$$

$$\sum C_G = 60 \cdot (7 + 4 + 5 + 6 + 9) = 1860 \text{ руб.}$$

$$\sum C_H = 60 \cdot (7 + 4 + 5 + 6 + 4) = 1560 \text{ руб.}$$

Следовательно, оптимальная очередность будет выглядеть следующим образом:

I II III IV V VI

В, Е, G, Н, F, С.

3. В третью очередь проводится судно В, тогда результат расчетов по оставшимся судам будет следующим:

$$\sum C_C = 40 \cdot (5 + 6 + 4 + 9) = 960 \text{ руб.}$$

$$\sum C_E = 70 \cdot (4 + 6 + 4 + 9) = 1610 \text{ руб.}$$

$$\sum C_F = 50 \cdot (4 + 5 + 4 + 9) = 1100 \text{ руб.}$$

$$\sum C_G = 60 \cdot (4 + 5 + 6 + 9) = 1440 \text{ руб.}$$

$$\sum C_H = 60 \cdot (4 + 5 + 6 + 4) = 1140 \text{ руб.}$$

Следовательно, оптимальная очередность будет выглядеть следующим образом:

I II III IV V

E, G, H, F, C.

4. В четвертую очередь проводится судно Е, тогда результат расчетов по оставшимся судам будет следующим:

$$\sum C_C = 40 \cdot (6 + 4 + 9) = 760 \text{ руб.}$$

$$\sum C_F = 50 \cdot (4 + 4 + 9) = 850 \text{ руб.}$$

$$\sum C_G = 60 \cdot (4 + 6 + 9) = 1140 \text{ руб.}$$

$$\sum C_H = 60 \cdot (4 + 6 + 4) = 840 \text{ руб.}$$

Следовательно, оптимальная очередность будет выглядеть следующим образом:

I II III IV

G, F, H, C.

5. В пятую очередь проводится судно G, тогда результат расчетов по оставшимся судам будет следующим:

$$\sum C_C = 40 \cdot (6 + 9) = 600 \text{ руб.}$$

$$\sum C_F = 50 \cdot (4 + 9) = 650 \text{ руб.}$$

$$\sum C_H = 60 \cdot (4 + 6) = 600 \text{ руб.}$$

Следовательно, оптимальная очередность будет выглядеть следующим образом:

I II III

F, H, C.

6. В шестую очередь проводится судно F, тогда результат расчетов по оставшимся судам будет следующим:

$$\sum C_C = 40 \cdot (9) = 360 \text{ руб.}$$

$$\sum C_H = 60 \cdot (4) = 240 \text{ руб.}$$

Следовательно, оптимальная очередность будет выглядеть следующим образом:

I II

C, H.

7. В седьмую очередь проводится судно C, тогда в последнюю (восьмую) очередь проводится судно H.

В результате проведенных расчетов определяем оптимальную очередность:

I II III IV V VI VII VIII

D, A, B, E, G, F, C, H.

При этом сумма издержек от неустоек составит:

$$\begin{aligned} \sum C &= 3 \cdot (100 + 80 + 40 + 70 + 50 + 60 + 60) + \\ &+ 8 \cdot (80 + 40 + 70 + 50 + 60 + 60) + 7 \cdot (40 + 70 + 50 + 60 + 60) + \\ &+ 5 \cdot (40 + 50 + 60 + 60) + 4 \cdot (40 + 50 + 60) + 6 \cdot (40 + 60) + 4 \cdot (60) = \\ &= 1380 + 2880 + 1960 + 1050 + 600 + 600 + 240 = 8710 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, во втором варианте достигнута экономия по сравнению с первым вариантом в размере $(8920 - 8710) = 210$ руб.

Однако, в условии задачи сказано, что судно F имеет размер неустойки, который не покрывает потери от простоя судна в ожидании своей очереди. Необходимо выяснить, на какую величину можно увеличить размер неустойки судна F, чтобы не нарушить оптимальную очередность проводки судов?

В оптимальном варианте разница между шестой очередью, на которой стоит судно F, и пятой очередью, на которой стоит судно G, составляет $(6 \cdot 50) - (4 \cdot 60) = 60$, следовательно, размер неустойки судна F можно увеличить не более, чем на: $(60 : 6) = \Delta 10$ руб./час. Максимально возможный размер неустойки судна

F может составить: $50 + 10 = 60$ руб./час. При этом оптимальная очередность проводки судов не будет нарушена.

Выводы. В работе структур, подобных данному речному шлюзу, должны выполняться обязательные условия для осуществления эффективного контроля за нормальным течением операционных процессов:

- наличие операционных планов (в данном случае – планов проводки судов), которые позволят минимизировать операционные потери;

- наличие организационной структуры (например, диспетчерской, как в данном случае), которая была бы в состоянии эффективно осуществлять мониторинг операционной системы и принимать своевременные упреждающие меры и меры по устранению случившихся погрешностей.

Этапами контроля при этом выступают:

1. Установление нормативов (в данном случае – грамотное составление контрактных договоров, с упоминанием всех возможных случаев и форс-мажорных обстоятельств).

2. Определение эффективности деятельности. Осуществляется при помощи сопоставления результатов с нормативами, т.е. постоянного мониторинга и анализа оперативных ситуаций и сравнения их с существующей статистикой.

3. Корректировка отклонений. Осуществляется путем пересмотра планов или уточнения целей, который помог бы минимизировать операционные издержки.

Список использованной литературы:

1. Гаджиев М.М. Оценка эффективности инвестиций в системные нововведения предприятия [Текст] / М.М. Гаджиев, А.А. Минатуллаев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Инновации и инвестиции. Экономические науки. – 2015. – № 3(125). – С. 161-167.

2. Кошеленко С.Н. Задача определения оптимальной структуры финансовых инвестиций / С.И. Кошеленко // Сборник научных трудов МФИ. – М., 1979. – С. 164-173.

3. Первозванский А.А. Финансовый рынок: расчет и риск / А.А. Первозванский, Т.И. Первозванская. – М.: ИНФРА-М, 1994. – 191 с.

4. Шкорупо Д.А. Оптимизация морской транспортной сети в линейном судоходстве / Д.А. Шкорупо, М.В. Волощук // Економічні інновації. – 2012. – № 49. – С. 253-266.

Рапилов А.Р.¹, Нигматуллин Р.Г.², Нигматуллин В.Р.³

1 – магистр 3-го курса направления подготовки «Производственный менеджмент» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Уфимский филиал, 2 – д.т.н., профессор кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Уфимский филиал, 3 – к.т.н., доцент, заведующий кафедрой Уфимского государственного нефтяного технического университета

ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРИЁМОВ ПРИКЛАДНОЙ МАТЕМАТИКИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. В данной статье утверждается необходимость и подтверждается примерами применение методов прикладной математики при поддержке принятия управленческих решений.

Ключевые слова: технология принятия управленческих решений, управленческое решение, принятие решения, математические методы, математические модели, прикладная математика, система поддержки принятия решения.

Введение. Принятие любого управленческого решения в области управления предприятия связано в первую очередь с экономическими рисками. Помимо психоэмоциональных особенностей каждого человека в дело вступают возможности человеческого восприятия, а именно – масштабы риска, который может адекватно быть оценён человеком, возможность его принятия, а также способность адекватно оценить по различным показателям состояние предприятия.

Цель исследования. Показать возможность применения приёмов прикладной математики для исключения влияния ограничений человеческого восприятия в процессе принятия решений, снижения рисков принятия неэффективных решений, оптимизации процессов управления предприятием с помощью систем поддержки принятия решений.

Принятие решений – это процесс, во многом зависящий от индивидуальных особенностей и предпочтений лица, принимающего решение (ЛПР), и поэтому конкретную задачу всегда требуется разбивать на две составляющие – экономическую (материальную) и субъективную. Их смешение либо, наоборот, учет только одной не могут привести к оптимальному результату. У каждого ЛПР можно найти индивидуальную функцию полезности, которая показывает на данный момент его предпочтение тех или иных исходов в зависимости от его отношения к риску. Неприятие риска с увеличением

возможных потерь возрастает, от чего изменяется поведение человека, принимающего решения, касающегося крупных финансовых вложений [1]. В связи с этим при принятии решений имеет смысл полагаться на методы, которые позволяют численно оценить величины принимаемого риска и ожидаемого эффекта от принимаемого решения.

Для разработки управленческого решения в области управления предприятием необходима информация, анализ которой позволяет качественно произвести проработку деталей принимаемого решения. В случае принятия стратегии и выбора направления развития во многих, а особенно высокотехнологичных отраслях помимо текущих показателей предприятия необходимо затронуть будущее, как среду, в которой будет находиться предприятие через некоторое время.

Как получить информацию о будущем? Для предприятий в высокотехнологичных отраслях, которые занимаются разработкой инновационных технологий или зависят от развития науки и техники, необходим прогноз. Для осуществления такого прогноза используют метод экспертных оценок Дельфи, основанный на оценке экспертов с помощью анкетирования. Одним из модифицированных методов является метод структуризации принятия решений. Заключается он в построении модели "дерева решений" базирующейся на процедуре последовательного проведения нескольких туров независимых экспертных опросов, получения экспертных оценок и их обработки с использованием методов математической статистики и методов обработки экспертных оценок. Метод структуризации принятия решений, как и его первоначальный более простой вариант – метод экспертных оценок Дельфи, позволяет в числовом выражении оценить, какое управленческое решение из многообразия вариантов развития будущего даст наибольший положительный эффект [2].

Другим по-настоящему эффективным методом прикладной математики, облегчающим принятие управленческих решений, является пятифакторная модель Альтмана:

$$Z = 1,2 \cdot K1 + 1,4 \cdot K2 + 3,3 \cdot K3 + 0,6 \cdot K4 + 1 \cdot K5, \quad (1)$$

где $K1$ – доля оборотных средств в активах, то есть отношение оборотных активов к общей величине активов;

$K2$ – рентабельность активов, то есть отношение нераспределенной прибыли к величине активов;

$K3$ – отношение прибыли до налогообложения к величине активов;

$K4$ – отношение собственного капитала предприятия к краткосрочным обязательствам;

$K5$ – отношение выручки к величине активов.

На основании полученного значения Z по фирме оценивается риск банкротства. При этом – чем больше показатель Z , тем прочнее положение предприятия. Если Z меньше 1,81, риск банкротства составляет от 80 до 100 %; если Z находится между 1,81 и 2,77, то средняя вероятность банкротства компании от 35 до 50 %; при значении Z в пределах от 2,77 до 2,99, можно сделать вывод, что вероятность краха невелика от 15 до 20 %; если Z больше 2,99, то компания признается финансово устойчивой, вероятность банкротства в течение ближайших двух лет крайне низка.

Модель получена эмпирическим методом, на основании данных собранных в США, однако, по результатам недавних исследований, приспособленная к отечественным условиям модель прогнозирования банкротства может быть использована в качестве эффективного дополнения к методам оценки финансового состояния предприятий, что в свою очередь позволит проводить непрерывный мониторинг на предмет возможного банкротства. Производить подобную оценку могут саморегулируемые организации участников рынка любой отрасли. Поскольку с другой стороны финансовая устойчивость предприятия может расцениваться, как способность оплачивать кредиты, то использовать данную методику можно для оценивания

инвесторами предприятий в ракурсе инвестиционной привлекательности [3]. Стоит отметить, что, несмотря на доказанную применимость модели Альтмана и её наибольшую распространённость для анализа российских предприятий, другая зарубежная модель, – Фулмера, продемонстрировала гораздо большую общую вероятность предсказаний, включающую в себя совокупность предсказаний банкротства одних и платежеспособности других, с приблизительно одинаковой точностью. Российская модель, – Иркутская ГЭА, превзошла обе данные зарубежные модели, но с превышением вероятности предсказания предприятий-банкротов над финансово устойчивыми предприятиями [4].

К настоящему моменту математические методы и модели, разработанные для упрощения принятия управленческих решений, внедрены и активно используются в IT-технологиях в виде Decision support systems (сокращенно DSS-системы или системы поддержки принятия решений – СППР), которыми сопровождаются производственные процессы и бизнес-процессы. Даниелем Пауэром в 2002 году DSS-системы были охарактеризованы, как системы, оперирующие данными, связями, документами, знаниями и моделями [5]. Примерами программ, осуществляющих функционально-стоимостный анализ (ABC-Costing), являются «Директ-костинг», «Стандарт-костинг» и «ABC-калькулирование». Программа «директ-костинг» применяется во внутреннем учете для проведения технико-экономического анализа с целью принятия управленческих решений в короткие сроки. Её структура представлена на рисунке 1.

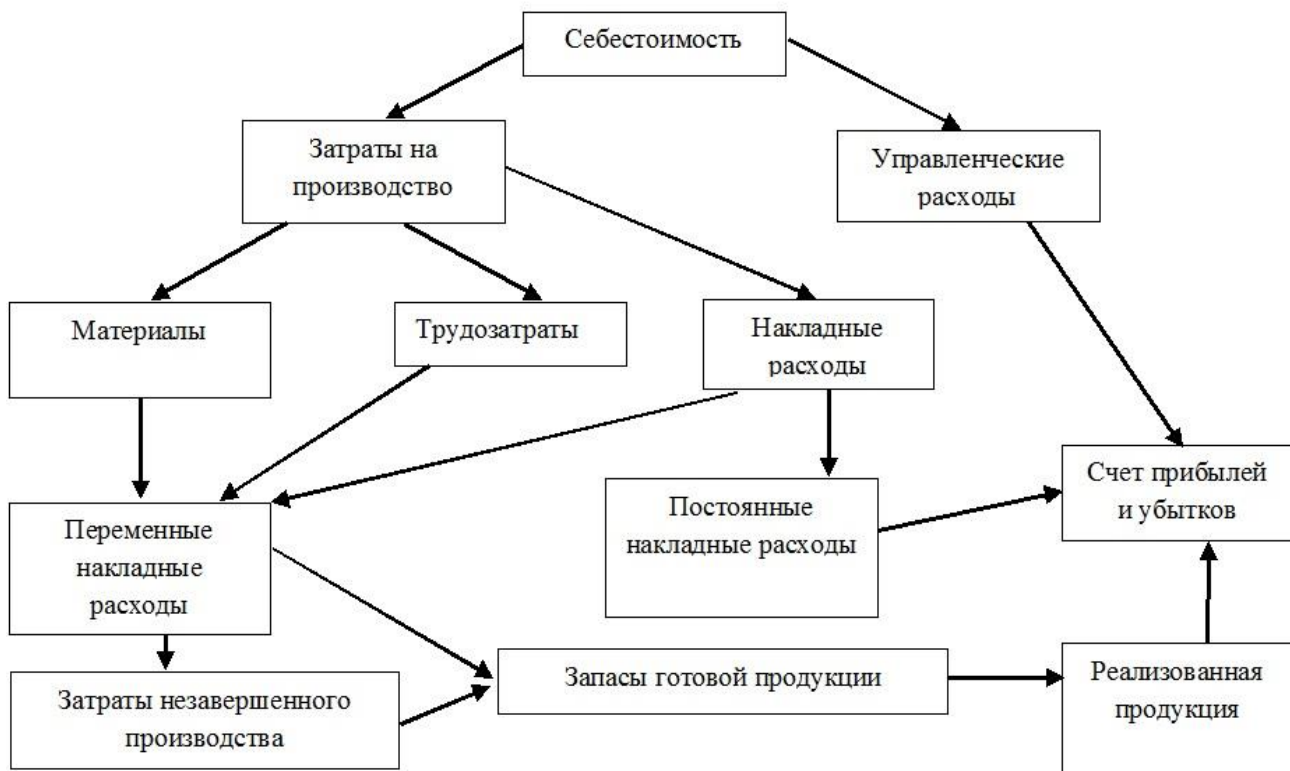


Рисунок 1 – Структура системы «директ-костинг»

Программа «стандарт-костинг» направлена на контроль за использованием прямых издержек производства и позволяет достигнуть целевой себестоимости продукции. Структура данной системы представлена на рисунке 2.

Наиболее эффективной системой является программа «ABC-калькулирования», поскольку с её помощью возможно:

- анализировать затраты на продукт не только внутри, но и вне организации;
- анализировать продукт с точки зрения затрат на изготовление и ценности добавляемых потребительских свойств;
- позволяет оценить изменение себестоимости продукта от изменения его потребительских свойств;
- произвести расчёт затрат на выполнение отдельных технологических операций.

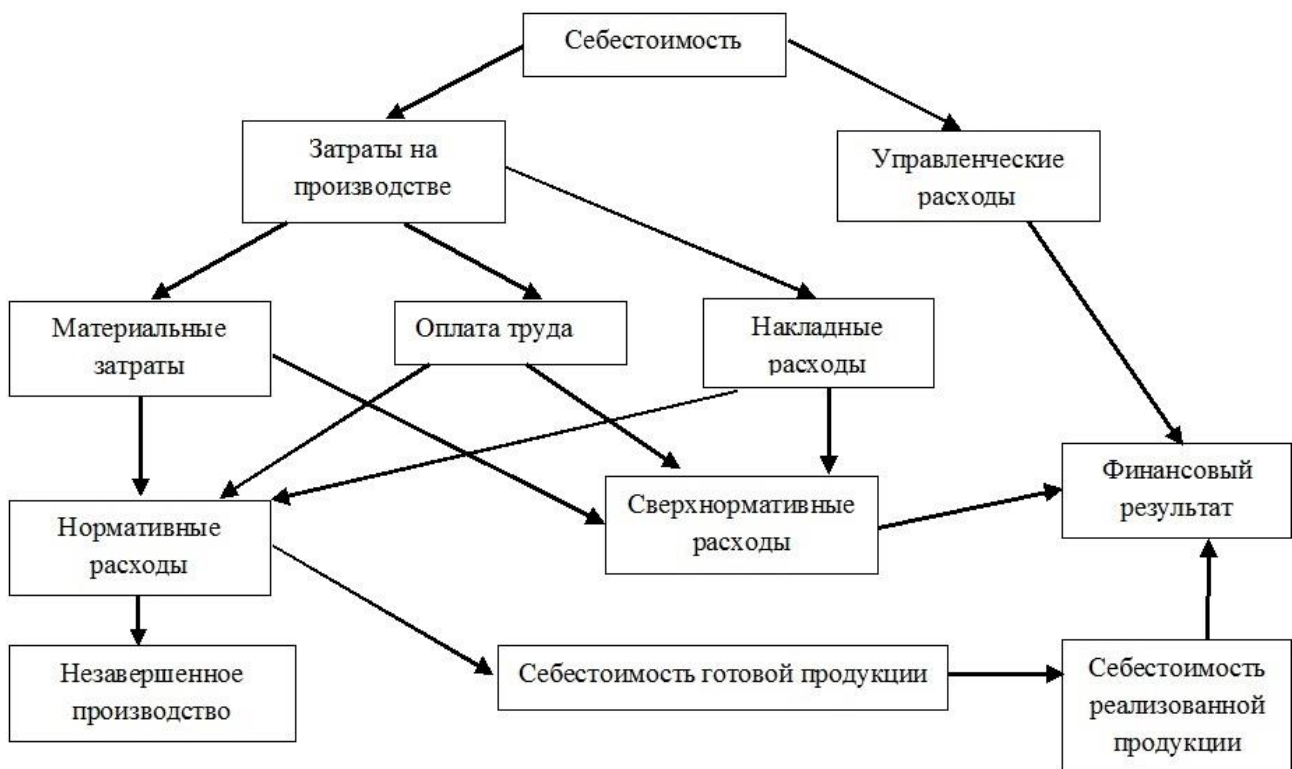


Рисунок 2 – Структура системы «стандарт-костинг»

Структура функциональной системы «ABC-калькулирования» изображена на рисунке 3.

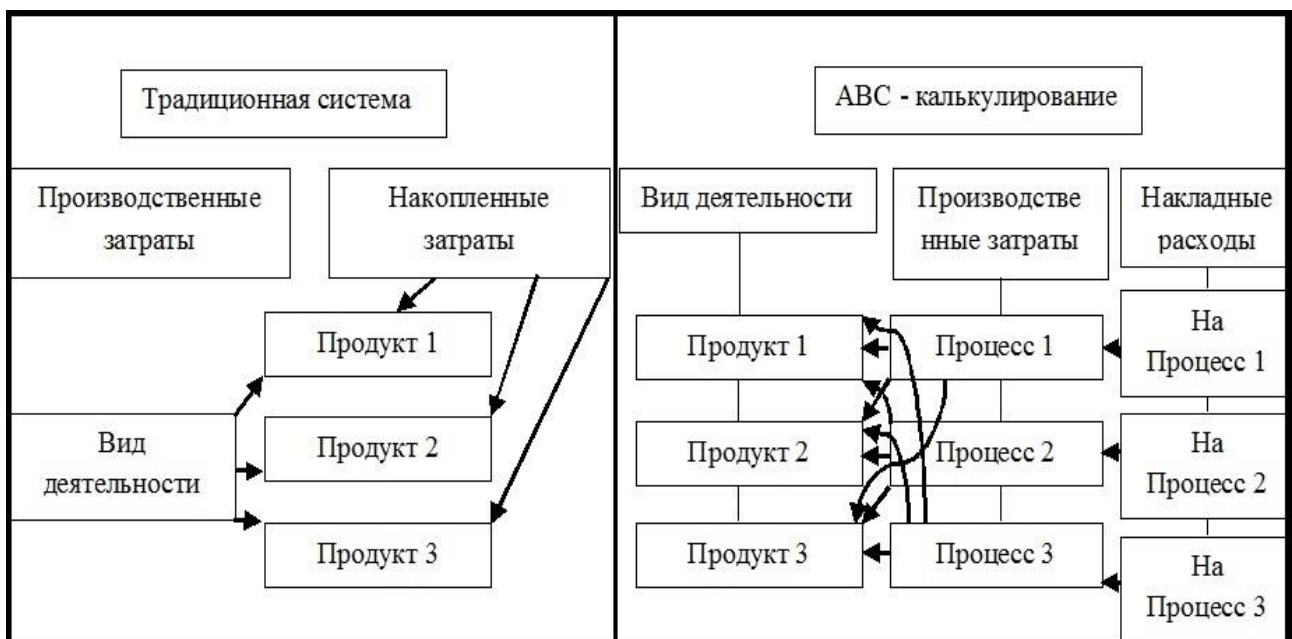


Рисунок 3 – Структура системы «ABC-калькулирования»

Использование разных методов и их сравнение даёт возможность предприятию найти правильное управленческое решение, которое даст наибольший положительный эффект [6].

Однако, помимо большого множества, стоящих перед разного рода предприятиями, и решаемыми благодаря универсальным СППР, существуют задачи, которые возможно решить численными методами, но решение которых не нашло распространённой программной реализации (к примеру, выбор поставщика и функций, отдаваемых предприятием на IT-аутсорсинг). Дело в том, что при решении специфических задач, необходимо дополнительно изменять ранее разработанные методы, а именно включать или исключать некоторые вычисляемые параметры, которые в дальнейшем лягут в программный код [7]. Это говорит о необходимой дополнительной обработке методов, применяемых в области принятия управленческих решений, с целью добиться максимально высокой точности и удобства при работе с ними.

Выводы. Правильное применение приёмов прикладной математики и созданных на их базе программ в технологии принятия управленческих решений позволяет минимизировать риски принятия неэффективных решений, исключает влияние особенностей восприятия человеком информации и оптимизирует процессы, возникающие в ходе управления предприятием.

Список использованной литературы:

1. Леготин Ф.Я. Достоверность аппроксимации экономических решений с применением степенных и логарифмических функций полезности / Ф.Я. Леготин, С.В. Воронин // Известия УрГЭУ. – 2011. – № 4 (36). – С. 33-39.
2. Малин А.С. Исследование систем управления: учебник для вузов / А.С. Малин, В.И. Мухин. – 2-е изд. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 400 с.
3. Хасанов Р.Х. Модель оценки вероятности банкротства Э. Альтмана: применимость в Российской Федерации и использование при рейтинговой оценке кредитоспособности / Р.Х. Хасанов, Н.Н. Каштанов, Л.Г. Маргарян // Финансы: Теория и Практика. – 2013. – № 5. – С. 44-53.
4. Фёдорова Е.А. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий / Е.А. Фёдорова, Е.В. Гиленко, С.Е. Довженко // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 2. – С. 85-92.
5. Системы поддержки принятия решений: учебно-метод. пособие / А.Л. Попов. – Екатеринбург: Урал. гос. ун-т, 2008. – 80 с.
6. Башкатов В.В. Применение различных систем калькулирования для принятия управленческих решений / В.В. Башкатов, М.К. Клейн // Инновационная наука. – 2015. – № 10-2. – С. 13-18.

УДК 336.7;658.14;65.011.4

Ушаков В.Н.¹, Головач А.И.²

1 – студент 4-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА

Аннотация. В статье приведен вывод выражений для рентабельности собственного капитала в условиях его отсутствия и привлечения заемных средств. Предложены скорректированные варианты эффекта финансового рычага, учитывающие снижение рентабельности активов за счет привлечения займов. Определен предел эффекта финансового рычага. На основании скорректированной модели эффекта финансового рычага предложен метод параметрического моделирования возможных границ рентабельности собственного капитала.

Ключевые слова: параметрическое моделирование финансового рычага, предел эффекта финансового рычага, базовая рентабельность активов, изменение рентабельности собственного капитала.

Постановка проблемы

Одним из важнейших показателей, применяемых для оценки использования заемного капитала, является эффект финансового рычага (ЭФР), величина которого рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (\text{ROA} - \text{Ц}_{\text{зк}}) \cdot (1 - \text{К}_{\text{н}}) \cdot (\text{ЗК} : \text{СК}), \quad (1)$$

где ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение суммы балансовой прибыли к среднегодовой сумме всего капитала), %;

$\text{Ц}_{\text{зк}}$ – средневзвешенная цена заемных ресурсов (отношение расходов по обслуживанию долговых обязательств к среднегодовой сумме заемных средств), %;

$\text{К}_{\text{н}}$ – коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов из прибыли к сумме балансовой прибыли), доли ед.;

ЗК – среднегодовая сумма заемного капитала;

СК – среднегодовая сумма собственного капитала.

Величина эффекта финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Положительный ЭФР возникает в тех случаях, когда рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов, т.е., если $ROA > Ц_{зк}$. Разность между стоимостью заемных средств и доходностью совокупного капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемного капитала. Если $ROA < Ц_{зк}$, создается отрицательный ЭФР (эффект «дубинки»), в результате чего происходит «проедание» собственного капитала и это может стать причиной банкротства предприятия.

В условиях инфляции, если долги и проценты по ним не индексируются, ЭФР и рентабельность собственного капитала (ROE) увеличиваются, поскольку обслуживание долга и сам долг оплачиваются уже обесцененными деньгами. Тогда эффект финансового рычага будет равен:

$$\text{ЭФР} = \{ROA - [Ц_{зк} : (1 + И)]\} \cdot (ЗК : СК) + (И \cdot ЗК) : СК \cdot 100\%, \quad (2)$$

где И – темп инфляции в виде десятичной дроби.

Таким образом, в условиях инфляции ЭФР зависит от следующих факторов:

- а) разницы между ставкой доходности всего совокупного капитала и ставкой ссудного процента;
- б) уровня налогообложения;
- в) суммы долговых обязательств;
- г) темпов инфляции.

ЭФР можно рассчитывать не только в целом по всему заемному капиталу,

но и по каждому его источнику (долгосрочным, краткосрочным кредитам банка, займам, товарным кредитам, кредиторской задолженности, беспроцентным заемным ресурсам и т.д.). тогда в выше приведенную формулу необходимо подставлять не средневзвешенную цену заемного капитала, а цену его конкретного источника, например, среднюю ставку процента за краткосрочные кредиты банка или средний процент купонных выплат по облигациям и т.д.

Таким образом, привлекая заемные ресурсы, предприятие может увеличить собственный капитал, если рентабельность инвестированного капитала окажется выше цены привлеченных ресурсов.

Алгоритм решения

Для решения задачи воспользуемся данными исходной таблицы 1.

Таблица 1 – Исходная таблица с базисными и отчетными показателями

Наименование показателей	Прошлый год	Текущий год
Балансовая прибыль, тыс. руб.	15000	20000
Налоги из прибыли, тыс. руб.	5250	6800
Уровень налогообложения, коэффициент	0,35	0,34
Среднегодовая сумма активов, тыс. руб.	40000	50000
Собственный капитал, тыс. руб.	21880	25975
Заемный капитал, тыс. руб.	18120	24025
в т.ч.: долгосрочные кредиты, тыс. руб.	4650	5040
краткосрочные кредиты, тыс. руб.	6800	9000
товарный кредит поставщиков, тыс. руб.	3850	6000
вексельный долг, тыс. руб.	500	600
беспроцентные ресурсы, тыс. руб.	2320	3385
Темп инфляции, %	25	20
Плечо финансового рычага (отношение заемного капитала к собственному)	0,828	0,925
Рентабельность совокупного капитала, %	37,5	40,0
Средневзвешенная цена заемных ресурсов, %	28,3	26,4
Эффект финансового рычага, %	28,7	29,48

Определим, как изменился ЭФР за счет каждой составляющей при помощи метода цепных подстановок:

$$\begin{aligned} \text{ЭФР}_0 &= [37,50 - (28,3 : 1,25)] \cdot (1 - 0,35) \cdot (18120 : 21880) + \\ &+ (18120 \cdot 0,25 : 21880) \cdot 100 = +28,7 \% \end{aligned}$$

$$\text{ЭФР}_{\text{учл1}} = [40,0 - (28,3 : 1,25)] \cdot (1 - 0,35) \cdot (18120 : 21880) +$$

$$+ (18120 \cdot 0,25 : 21880) \cdot 100 = +30,04 \%$$

$$\text{ЭФР}_{\text{усл}2} = [40,0 - (26,4 : 1,25)] \cdot (1 - 0,35) \cdot (18120 : 21880) +$$

$$+ (18120 \cdot 0,25 : 21880) \cdot 100 = +30,86 \%$$

$$\text{ЭФР}_{\text{усл}3} = [40,0 - (26,4 : 1,2)] \cdot (1 - 0,35) \cdot (18120 : 21880) +$$

$$+ (18120 \cdot 0,2 : 21880) \cdot 100 = +26,25 \%$$

$$\text{ЭФР}_{\text{усл}4} = [40,0 - (26,4 : 1,2)] \cdot (1 - 0,34) \cdot (18120 : 21880) +$$

$$+ (18120 \cdot 0,2 : 21880) \cdot 100 = +26,40 \%$$

$$\text{ЭФР}_{\phi} = [40,0 - (26,4 : 1,2)] \cdot (1 - 0,34) \cdot (24025 : 25975) +$$

$$+ (24025 \cdot 0,2 : 25975) \cdot 100 = +29,48 \%$$

Общее изменение ЭФР составляет: $29,48 - 28,70 = + 0,78 \%$,

в том числе за счет:

рентабельности совокупного капитала: $30,04 - 28,70 = +1,34 \%$;

ставки ссудного процента $30,86 - 30,04 = +0,82 \%$;

индекса инфляции $26,25 - 30,86 = -4,61 \%$;

уровня налогообложения $26,40 - 26,25 = +0,15 \%$;

плеча рычага $29,48 - 26,40 = +3,08 \%$.

Следовательно, в сложившихся условиях достаточно выгодно использовать заемные средства в обороте предприятия, поскольку в результате этого повышается размер собственного капитала.

Сумма собственного капитала предприятия за счет привлечения заемного капитала увеличилась на 7659 тыс. руб. ($25975 \cdot 29,48 \%$). Этот же результат можно получить и так:

$$\Delta \text{СК} = [\text{ROA} - \text{Ц}_{\text{зк}} / (1 + \text{И})] \cdot (1 - \text{К}_{\text{н}}) \cdot \text{ЗК} / 100 + \text{И} \cdot \text{ЗК} =$$

$$= (40 - 26,4/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 24025/100 + 0,2 \cdot 24025 = +7659 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем ЭФР по каждому из источников заемного капитала (будем условно считать, что цена заемных ресурсов во всех случаях одинакова = 30 %).

1. По долгосрочным кредитам банка:

$$\text{ЭФР} = (40,0 - 30/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 5040/25975 + 5040 \cdot 20/25975 = 5,80 \%$$

2. По краткосрочным кредитам банка:

$$\text{ЭФР} = (40,0 - 30/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 9000/25975 + 9000 \cdot 20/25975 = 10,36 \%$$

3. По товарным кредитам поставщиков:

$$\text{ЭФР} = (40,0 - 30/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 6000/25975 + 6000 \cdot 20/25975 = 6,91 \%$$

4. По вексельным долгам:

$$\text{ЭФР} = (40,0 - 30/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 600/25975 + 600 \cdot 20/25975 = 0,70 \%$$

5. По беспроцентным ресурсам:

$$\text{ЭФР} = (40,0 - 30/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 3385/25975 + 3385 \cdot 20/25975 = 3,90 \%$$

Вариант А.

Фирма увеличивает размер товарного кредита до уровня 6200 тыс. руб., при этом балансовая прибыль вырастет на 700 тыс. руб.

Рассчитаем ЭФР по товарным кредитам поставщиков в новых условиях:

$$\text{ЭФР} = (36,83 - 30/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 6200/25975 + 6200 \cdot 20/25975 = 6,63 \%$$

Вариант В.

В следующем году фирма увеличивает размер краткосрочных кредитов до 10000 тыс. грн. (под 20% годовых), при этом балансовая прибыль вырастет на 1320 тыс. руб.

Рассчитаем ЭФР по краткосрочным кредитам в новых условиях:

$$\text{ЭФР} = (41,8 - 20/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 10000/25975 + 10000 \cdot 20/25975 = 14,09\%$$

Вариант С.

В следующем году фирма увеличивает размер долгосрочных кредитов (под 35 % годовых) до 6000 тыс. грн., при этом балансовая прибыль вырастет на 800 тыс. руб.

Рассчитаем ЭФР по долгосрочным кредитам в новых условиях:

$$\text{ЭФР} = (40,82 - 35/1,2) \cdot (1 - 0,34) \cdot 6000/25975 + 6000 \cdot 20/25975 = 6,4 \%$$

Выбор вариантов

В варианте А, если в следующем году фирма увеличит размер товарного кредита до 6200 тыс. руб., и при этом балансовая прибыль вырастет на 700 тыс. руб., то эффект финансового рычага (ЭФР) по товарным кредитам поставщиков в новых условиях составит: $\text{ЭФР} = 6,63 \%$.

В варианте В, если в следующем году фирма увеличит размер краткосрочных кредитов до 10000 тыс. грн. (под 20 % годовых), и при этом

балансовая прибыль вырастет на 1320 тыс. грн., то эффект финансового рычага (ЭФР) по краткосрочным кредитам в новых условиях составит: $\text{ЭФР} = 14,09\%$.

В варианте С, если в следующем году фирма увеличит размер долгосрочных кредитов (под 35 % годовых) до 6000 тыс. руб., и при этом балансовая прибыль вырастет на 800 тыс. руб., то эффект финансового рычага (ЭФР) по долгосрочным кредитам в новых условиях составит: $\text{ЭФР} = 6,4 \%$.

Следовательно, следует выбрать вариант В, который дает наибольшее значение ЭФР, то есть при этом заемные средства будут давать наибольшую отдачу.

Выводы. При выборе вариантов следует учитывать также следующие обстоятельства.

Товарный кредит, предлагаемый в варианте А, кроме явных преимуществ, имеет и свои недостатки (очень большая зависимость от конъюнктуры рынка, ситуаций со спросом и предложением, наличие большого маркетингового риска);

Долгосрочный кредит, предлагаемый в варианте С, , кроме явных преимуществ, имеет и свои недостатки (большая процентная ставка по сравнению с краткосрочным кредитом, необходимость иметь предмет залога или заклада, либо надежную гарантию или поручительство, необходимость предоставления права финансового контроля кредитору и т.д.);

Краткосрочный кредит, предлагаемый в варианте В, лишен вышеуказанных недостатков, хотя и имеет свои (он предоставляется, в основном, только для пополнения оборотных средств, не дается на срок более одного года, финансовый контроль по нему обычно более жесткий, чем в случае долгосрочного кредита);

Поскольку дополнительных сведений в условиях задачи нет, то выбор варианта В представляется достаточно верным.

Список использованной литературы:

1. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: электрон. учеб. / А.Н. Гаврилова [и др.]. – М.: КноРус, 2013.

2. Головач А.И. Анализ величины эффекта финансового рычага как показателя целесообразности привлечения заемных средств / А.И. Головач, А.С. Лебедева // Электронный научно-технический гуманитарный журнал «Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы». – 2015. – № 2(5). – Июнь. – С. 52-54.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

4. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия: учеб. пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2013. – 132 с.

5. Ибрагимов Р.Г. Дискуссионные вопросы учета фактора инфляции в финансовом менеджменте // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 3. – С. 150-159.

6. Лакис В. Влияние инфляции на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D: Экономические и юридические науки. – 2013. – № 6. – С. 110-114.

УДК 338.984

Щербула А.М.¹, Москвин А.М.²

1 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2 – канд. техн. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического управления.

Ключевые слова: предприятие, стратегия предприятия, экономическое положение, рыночная экономика, финансовое положение, прибыль.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие должно начинать свою деятельность с разработки стратегии. Иными словами, предприятие должно определиться с приоритетами своей деятельности. При определении приоритетов выделяют ведущую цель. Цель в этой ситуации воспринимается как желаемый результат. Целью предприятия при разработке стратегии может быть продвижение продукции на рынке, завоевание нового рынка, минимизация затрат.

В реальной экономике стратегия предприятия, как конкретная программа, воплощается в совокупность планов, задач, заданий, проектов, с помощью которых организация приближается к достижению поставленных целей. Разработка стратегии предприятия есть функция руководства организации, и является результатом действия механизма стратегического управления.

В общем виде все подходы к разработке стратегии развития исходят из необходимости нахождения оптимального состояния между имеющимися на предприятии ресурсами и возможностями по их использованию, с одной стороны, и удовлетворением запросов и требований рынка – с другой. Это предполагает хорошее знание возможностей предприятия в техническом, производственном, организационном и экономическом отношениях. К ресурсам и возможностям предприятия обычно относят людские, материальные, технологические, организационные, информационные и финансовые. Совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, называется его потенциалом. Производственные факторы не только дефицитны, но и довольно дороги, поэтому с позиции эффективности имеет решающее значение то, как они будут использованы. Многое зависит от масштабов производства, а также от соответствия оборудования, технологии, уровня квалификации работников предприятия возможностям производить те товары, которые необходимы покупателю [3].

Последовательность процесса выработки стратегии можно отобразить в виде цепочки: анализ внешней и внутренней среды – разработка миссии и целей предприятия – выбор конкретной стратегии развития – реализация стратегии. Сначала анализируются внутреннее состояние и внешняя среда предприятия, его позиция на рынке, динамика развития, потенциала, поведение конкурентов, характеристики выпускаемой продукции, состояние экономики, культурной среды и т. д. Анализ ключевых факторов осуществляется по методу SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats – сильные и слабые стороны, возможности и опасности). SWOT делится на анализ внутренних факторов деятельности предприятия (сильные и слабые стороны) и внешних факторов (возможности и опасности) [1].

Итоги оценки внешних возможностей и опасностей можно выразить через силу воздействия групп факторов: экономических, политических, рыночных, конкурентных, международных, социальных и производственно-технологических. Среди факторов последней группы здесь следует выделить

состояние производства на внешних для предприятия участках технологических цепей, уровень технологии конкурентов, возможности новых технологических разработок.

Далее определяют, в какой мере предприятие обладает внутренними силами, чтобы воспользоваться внешними возможностями, а также выявляют внутренние слабые стороны, которые могут усложнить проблемы, связанные с внешними опасностями. Здесь рассматриваются структура и организационный потенциал предприятия, использование имеющегося производственного потенциала, состояние каналов сбыта и сети послепродажных услуг.

В результате анализа стратегия разрабатывается на основе сильных сторон (с одновременным добавлением недостатков), при этом учитываются внешние источники возможностей и опасностей.

После анализа внешней и внутренней среды разрабатываются миссия и цели предприятия. Миссия – это концепция бизнеса, где кратко изложено главное предназначение предприятия на достаточно длительную перспективу его существования. Она должна быть просто и четко сформулирована, чтобы быть понятной и своим сотрудникам, и потребителям. Миссия может изменяться в соответствии с требованиями рынка, так как она в первую очередь предусматривает удовлетворение запросов потребителей. После формулировки миссии определяются долгосрочные и краткосрочные цели предприятия [1].

Стратегия деятельности разрабатывается и реализуется в целом для предприятия. Однако каждое предприятие представляет собой сложную многофункциональную систему, поэтому экономическую стратегию деятельности предприятия, которую иначе можно назвать генеральной стратегией, детализируют с помощью функциональных стратегий, которые отражают конкретные пути достижения специфических целей предприятия, стоящих перед его отдельными подразделениями и службами. Таким образом, функциональная стратегия является одним из видов стратегии в зависимости от уровня управления, в данном случае это уровень отдельных подразделений и служб, т. е. замыкается иерархическая цепочка: «портфельная стратегия» –

уровень крупных корпораций – «деловая стратегия (конкурентная)» – уровень предприятия – «функциональная (рабочая) стратегия» – уровень подразделения.

Таким образом, эффективная реализация экономической стратегии достигается при правильном сочетании ее основных составляющих, объединенных системой стратегического менеджмента, которая, в свою очередь, содержит определенные требования, этапы и процедуры.

Список использованной литературы:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб: Питер, 1999. – 356с.
2. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия / Н.А. – Зайцев. М.: ИНФРА-М, 2011. – 325 с.
3. Попков В.И. Экономика предприятия / В.И. Попков. – СПб.: СПб ГИЭУ, 2011 – 244с.
4. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / Под. ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 2003. – 958 с.
5. Экономика: учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2009. – 896 с.

Секция 4. Государственное регулирование экономики

УДК 336.77.067.22: 346.62

Гринько Е.Л.¹, Гордиенко Я. С.²

1 – канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Института финансов, экономики и управления ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» (СевГУ), 2 – магистрант 3-го курса направления подготовки «Финансы и кредит» Института финансов, экономики и управления СевГУ

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье проводится анализ нормативно-правового регулирования банковского ипотечного кредитования в РФ. Рассмотрены основные законодательные акты, которые регулируют сферу ипотечного кредитования. Отмечена роль государства в развитии банковского ипотечного кредитования, а аспекте формирования правовой институциональной компоненты ипотечных финансов. Выявлены определенные проблемы в сфере ипотечного права.

Ключевые слова: ипотека, ипотечные финансы, ипотечное кредитование, нормативно-правовая база, законодательные нормы.

Введение. Ипотечное кредитование является ключевым звеном в решении государством социальных и экономических проблем. Развитие ипотечного кредитования способствует укреплению устойчивости банковской системы, которая должна отвечать мировым представлениям о роли банков в социально-экономической жизни страны. Полноценное регулирование данной сферы будет способствовать улучшению экономического состояния страны. При этом система нормативно правового регулирования ипотечных финансов формирует институциональную компоненту, как совокупностью формальных и неформальных институтов, состоящих из кодексов, правил, норм, стандартов и других механизмов регламентации ипотечных финансов.

Динамичное развитие банковского ипотечного кредитования, определяется законодательством, которое должно обеспечивать, с одной стороны, надежную защиту кредитора и заемщика, с другой – предусматривать стимулы для дальнейшего развития и совершенствования всего комплекса правоотношений в этой сфере.

Систематизация законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих ипотечные финансы в Российской Федерации производится по уровням власти:

1) международные нормы, которые регулируют деятельность в сфере ипотечных финансов;

2) законодательные нормы Российской Федерации;

- на федеральном уровне (законодательные акты, нормативно-правовые акты Правительства РФ, нормативно-правовые акты федеральных органов исполнительной власти);

- на региональном уровне (региональные законы в области ипотечного кредитования);

- на местном уровне (правовые акты органов местного самоуправления в регулировании ипотечного кредитования).

Правовые документы, которые регулируют ипотечные финансы, разрабатываются на федеральном, региональном и местном уровнях власти. Правовые аспекты данной сферы в РФ формируются на каждом уровне с учетом различных нюансов развития региона.

Ипотечное кредитование играет важную роль в экономике любой страны. Данная сфера деятельности в РФ регламентируется нормативно-правовыми нормами, которые регулируют деятельность банков в сфере кредитования. На сегодняшний день можно выделить структуру нормативно-правовой базы, которая графически представлена на рисунке 1.

Ипотечное кредитование в России регулируется определенным набором законодательных актов, которые детализированы ниже (табл. 1).

Активность законодательной инициативы в сфере и ипотечных финансов в странах с длительной историей ее существования обычно возрастает в период экономических кризисов. Так ипотечный рынок стал основным объектом антикризисных мероприятий во многих странах с развитой экономикой в последний кризис 2008-2009 гг., на восстановление которого были направлены практически все каналы денежно-кредитного механизма. В США предпринимался комплекс различных мер по стабилизации финансового рынка на уровне ФРС, Конгресса, Администрации президента, Федеральной корпорации страхования депозитов и других организаций.

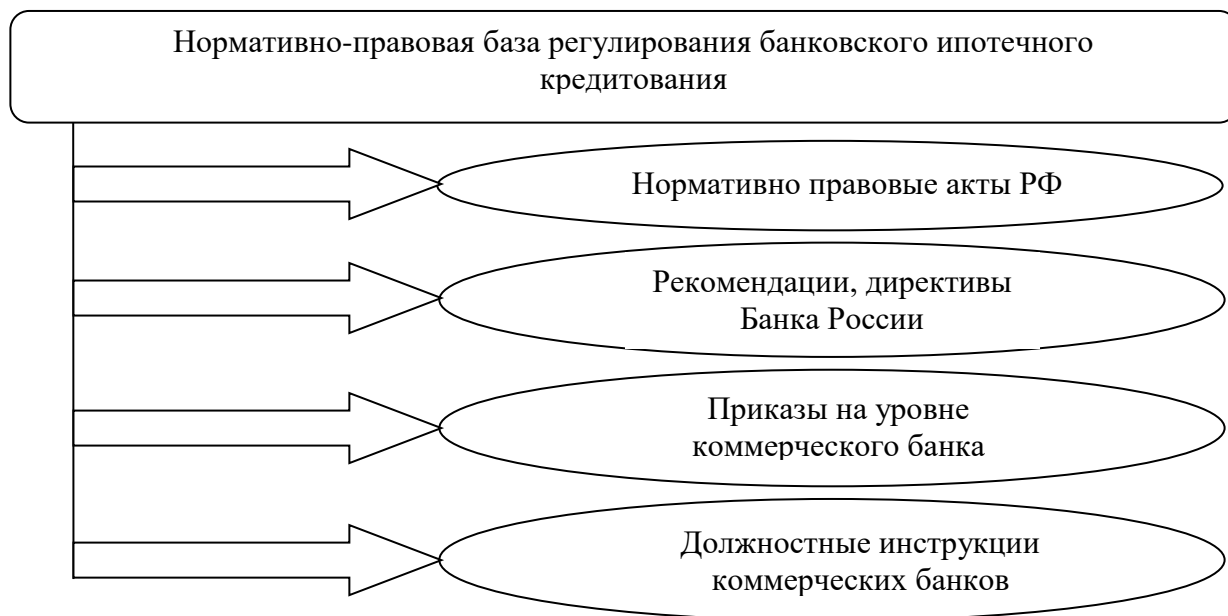


Рисунок 1 – Структура нормативно-правовой базы регулирования банковского ипотечного кредитования в РФ [3]

Было принято двадцать шесть основных законодательных актов, направленных на стабилизацию ипотечного рынка, жилищной системы и экономики в целом. Наиболее радикальным является принятие 3 октября 2008 года Закона «О чрезвычайной экономической стабилизации» (Emergency Economic Stabilization Act, EESA). Закон позволял Казначейству использовать до 700 миллиардов долларов для вложения в капитал в финансовые учреждения, покупки ипотечных активов, а также для приобретения любых других проблемных активов, необходимых для стабилизации рынка. Кроме того, государство выкупило долгов и акций у Финансируемых правительством организаций (GSE) на 25 трлн дол. США, на 1,8 трлн дол. США произвело льготное финансирование долговых ценных бумаг. По состоянию на 21 ноября 2008 года, Казначейство предоставило 161,5 млрд дол. США в 53 финансовых учреждения в рамках программы TARP. В совокупности правительством США по состоянию на 23.11.2008 г. выделено около 7,5 трлн дол. США на поддержку ипотечного рынка [12].

Таблица 1 – Законодательные акты РФ, регулирующие область ипотечного жилищного кредитования в РФ

Законодательный акт	Основные положения
Гражданский кодекс РФ	Дается определение ипотеки как залога недвижимости (п. 2 ст. 334). Предметом ипотеки может быть любое недвижимое имущество, к которому относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все что прочно связано с землей (леса, многолетние насаждения, здания, сооружения), а также воздушные и морские суда, суда внутреннего водного плавания и космические объекты, которые согласно ГК РФ являются объектами недвижимости [1].
Жилищный кодекс РФ	Определяет нормативы обеспеченности площадью помещения одного человека, регламентирует порядок проведения различных процедур с недвижимостью в залоге [2].
Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)»	Определена сущность ипотеки как разновидности залога, при этом определено, что ипотека может возникать как в силу закона, так и в силу договора (ст. 77) [4].
Федеральный закон «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих»	Определены условия предоставления ипотечного кредита военнослужащим РФ, которые отличаются от стандартных условий большей лояльностью [7].
Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»	Определено, что недвижимым имуществом (недвижимость), права на которое подлежит государственной регистрации, являются: земельные участки, участки недр и все объекты, которые связаны с землей так, что их перемещение без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, предприятия как имущественные комплексы. В законе дается понятие, что государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним является единственным доказательством существования зарегистрированного права [3].
Федеральным законом «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»	В законе определена возможность применения материнского капитала на погашение действующих ипотечных жилищных кредитов с момента рождения второго и последующих детей, а не с достижения ими 3-х летнего возраста [6].

Начало ипотечных отношений в Российской Федерации, как и других общественных гражданско-частных отношений, как правило, опережает официальное установление правоотношений в сфере ипотеки и ипотечного кредитования. В кризисный период в РФ законодательная инициатива в сфере ипотечных финансов не отличалась активностью. Что затрудняло решение проблем в ипотечной сфере, особенно на фоне экономического спада.

По мнению А. И. Булатова и В. И. Гайнитдинова в законодательной базе России есть многочисленные проблемы, недоработанные и в следствии медленно функционирующие нормы и, как следствие, произвол чиновников и криминальных структур [9].

Е. В. Артемкина считает, что из-за несовершенства нормативно-правовых актов возникают организационные проблемы взаимодействия всех участников на рынке ипотечного кредитования, а также высокие риски, связанные с правовыми и судебными тяжбами при отчуждении жилья-предмета залога, а также с проблематичным выселением должника и продажей на торгах предмета залога [8].

С. В. Кривошапова и Е. А. Нехожина утверждают, что отсутствие сглаженной системы в законодательстве недвижимости негативно влияет на взаимосвязь всех участников ипотечного кредитования [10].

Законодательная база банковского ипотечного кредитования в России требует модернизации, введения поправок и устранения пробелов, которые существуют.

Рекомендуемые меры, которые позитивно повлияют на развитие банковского ипотечного кредитования в России:

- 1) совершенствование нормативно-правовую базы регулирующую процесс ипотечного кредитования;
- 2) разработка новых ипотечных программ (либо расширение имеющихся);
- 3) создание единого центра по контролю функционирования и регулированию системы банковского ипотечного кредитования в РФ;
- 4) создание единого механизма функционирования системы ипотечного кредитования;
- 5) проведение государственной антикризисной политики.

Предложенные рекомендации положительно повлияют на развитие банковского ипотечного кредитования; способствуют увеличению доверия и в результате спроса со стороны заемщиков; повысит качество предоставляемых банками ипотечных услуг; способствуют развитию строительной отрасли; решат

социальные проблемы населения страны.

Выводы. Со стороны государства на сегодня сформирована определенная основа законодательной и нормативно-правовой базы для функционирования банковского ипотечного кредитования, как на федеральном уровне, так и региональном. Однако существует необходимость в совершенствовании правового механизма ипотечного кредитования, в части создания и развития благоприятной среды и условий для привлечения средств с данную сферу и обеспечения максимально комфортных условия для их эффективной работы ипотечного механизма и всех участников отношений.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 года N 51-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=19825> (дата обращения 07.11.2017).
2. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 года N 188-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/ (дата обращения 07.11.2017).
3. Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 07.11.2017).
4. Федеральный закон от 16.07.1998 года N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/docu> (дата обращения 07.11.2017).
5. Федеральный закон от 21.07.1997 года N 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15287/ (дата обращения 07.11.2017).
6. Федеральным законом от 29.12.2006 N 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64872/ (дата обращения 07.11.2017).
7. Федеральный закон от 20.08.2004 года N 117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12136616/> (дата обращения 07.11.2017).
8. Артемкина Е.В. Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования в контексте решения социально-экономических проблем российского общества [Текст] / Е.В. Артемкина // Мир науки, культуры и образования. – 2012. – №4. – С. 330-332.
9. Булатова А.И. Современное состояние ипотечного кредитования в России [Текст] / А.И. Булатова, В.И. Гайнитдинова // Экономическая наука и практика: материалы III междунар. науч. конф. – Чита: Изд-во Молодой ученый, 2014. – С. 44-46.
10. Кривошапова С.В. Актуальные проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в Российской Федерации [Текст] / С.В. Кривошапова, Е.А. Нехожина // Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». – 2014. – №11. – С. 30-39.
11. Никонец О.Е. Пути совершенствования законодательного и нормативного обеспечения банковской деятельности в РФ в сфере кредитования / О.Е. Никонец, Е.М. Чеснокова, В.А. Марковцова // Концепт. – 2015. – № 12.
12. The Rise and Fall of the U.S. Mortgage and Credit Markets. A Comprehensive Analysis of the Meltdown / J.R. Barth, T.Li, W. Lu, T.Phumiwasana, G.Yago. – Milken Institute: Willey.com,

УДК 314.18

Кирпичев В.В.¹

1 – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и таможенного дела Смоленского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ЕСТЕСТВЕННОГО И МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ДИНАМИКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация. В статье рассматривается влияние современных демографических процессов и миграций населения на динамику трудового потенциала. Проводится экономико-математическое моделирование и корреляционный анализ взаимной зависимости численности населения, как источника рабочей силы, и величины валового регионального продукта, произведенного в субъектах РФ, входящих в Центральный федеральный округ.

Ключевые слова: численность населения, миграция, валовой региональный продукт, трудовой потенциал.

Известно, что численность населения является важнейшим показателем потенциальных возможностей общества, в том числе – в развитии производства. Она предопределяет величину трудового потенциала, объем валового внутреннего продукта страны и валового продукта регионов РФ, иные параметры экономического развития. В свою очередь, прирост или убыль населения во многом обусловлены его естественным и миграционным движением, половой и возрастной структурой, которые значительно варьируются в зависимости от мест проживания людей, а также ряда других факторов (этнических, социальных, культурных и прочих).

Исследование динамики демографических процессов и миграций населения позволяет прогнозировать на перспективу состав рабочей силы, определять политику государства (региона) в области народонаселения, разрабатывать соответствующие программы, национальные или региональные проекты, направленные на повышение потенциала труда.

Влияние популяционных изменений на некоторые параметры экономического развития субъектов РФ, расположенных в Центральном федеральном округе (ЦФО), подтверждается выполненным нами экономико-

математическим моделированием, результаты которого приводятся в настоящей работе. Основные показатели для создания эконометрической модели по регионам ЦФО РФ представлены в приведенной ниже таблице.

Таблица 1 – Показатели демографической динамики населения, значения валового регионального продукта (по регионам ЦФО РФ)

Федеральный округ, субъект РФ	Численность населения, на 01.01.2017 г. (тыс. человек)	Численность населения, на 01.01.2016 г. (тыс. человек)	Численность населения, на 01.01.2015 г. (тыс. человек)	ВВП РФ/ВРП по субъектам ЦФО РФ за 2014 г. (млн. руб.)	Естественный прирост (+), убыль (-) населения за 2015 г. (человек)	Миграционный прирост населения за 2015 г. (человек)	Общий прирост (убыль) населения за 2015 г. (человек)
Российская Федерация	146 804,4	146 545	146 267	58 900 652,2	32 038	245 384	277 422
ЦФО РФ	39 209,6	39 104	38 951	20 820 578,6	-68 916	221 756	152 840
Белгородская область	1 552,9	1 550	1 548	619 388,1	-3 717	5 918	2 201
Брянская область	1 220,5	1 226	1 233	243 026,0	-5 377	-1 822	-7 199
Владимирская область	1 389,6	1 397	1 406	327 885,3	-6 903	-1 542	-8 445
Воронежская область	2 335,4	2 333	2 331	709 068,3	-9 883	12 213	2 330
Ивановская область	1 023,2	1 030	1 037	151 047,0	-4 831	-2 240	-7 071
Калужская область	1 014,6	1 010	1 011	324 940,7	-2 426	1 712	-714
Костромская область	648,1	6 51	654	146 311,2	-2 303	-637	-2 940
Курская область	1 122,9	1 120	1 117	297 435,6	-5 173	7 814	2 641
Липецкая область	1 156,2	1 156	1 158	395 700,1	-4 297	2 525	-1 772
Московская область	7423,5	7319	7231	2705578,7	-24	87 603	87 579
Орловская область	754,8	760	765	179740,4	-3 911	-1 599	-5 510
Рязанская область	1126,7	1130	1135	297333,9	-5 336	1	-5 335
Смоленская область	953,2	959	965	234732,0	-5 575	-586	-6 161
Тамбовская область	1040,3	1050	1062	275820,7	-6 667	-5 459	-12 126
Тверская область	1296,8	1305	1315	307376,7	-8 433	-1 894	-10 327
Тульская область	1499,4	1506	1514	408485,0	-10000	2 876	-7 124
Ярославская область	1270,7	1272	1272	388135,5	-4 379	4 662	283
г. Москва	12380,6	12330	12197	12808573,4	20 319	112 211	132 530

Таблица составлена автором по данным статистики [1, 5, 6, 7].

Анализ, проведенный с использованием программы statistiXL, на

основании модели (графы 4-5 таблицы 1), позволяет сформулировать вывод о существовании сильной корреляционной связи между численностью населения и величиной валового регионального продукта (ВРП) в субъектах РФ, входящих в ЦФО, что подтверждается значениями коэффициентов детерминации и парной корреляции (соответственно, 0,88 и 0,93).

Прирост численности населения страны (региона) оказывает как прямое, так и опосредованное влияние на воспроизводство общественного продукта. Причем в первом случае увеличение численности населения создает предпосылки для наращивания массы живого труда. Таким образом, задействуется экстенсивный фактор роста объемов валового продукта. Косвенно прирост населения может влиять на общественное воспроизводство за счет появляющегося дополнительного спроса на производимые блага. А он, через механизмы рыночной экономики, обуславливает расширение производства и увеличение предложения товаров и услуг.

При наличии положительной динамики численности населения включаются и иные механизмы воздействия на экономический рост, как правило, связанные с реализацией потенциала, заложенного в прямых факторах. В результате, создаются условия для увеличения ВВП (ВРП), расширяется основа для наращивания объемов производства на перспективу.

И хотя многое зависит от качества рабочей силы (образования, квалификации, состояния здоровья и некоторых других факторов), недооценивать значение количественной составляющей трудового потенциала, по нашему мнению, не следует. Это особенно важно понимать в современных условиях экономического развития, когда производительность труда во многих отраслях российской экономики еще значительно отстает от соответствующих показателей, достигнутых в развитых государствах Запада. А быстро поднять ее вряд ли представляется возможным. К тому же, в Российской Федерации до последнего времени наблюдался экономический спад. Индекс физического объема относительно 2015 года в 2016 году составил 99,8 %, а объем ВВП России за 2016 год – 86 043,6 млрд руб. (в текущих ценах) [4].

Учитывая выявленную сильную корреляционную связь между численностью населения и производимым ВРП (ВВП), правомерно рассчитывать на расширение масштабов общественного воспроизводства при условии применения в РФ и ее регионах трудового потенциала в возрастающих объемах. Такой подход, как нам представляется, не следует отвергать, хотя он и является экстенсивным.

Безусловно, основой экономического развития страны должен быть путь, направленный на рост эффективности производства, повышение конкурентной способности производимых товаров на внешнем рынке. Но для России сегодня важно использовать все имеющиеся факторные преимущества (в частности – наличие рабочей силы). Кстати такой подход (увеличение числа работающих) успешно применяли многие развитые государства Запада в конце прошлого столетия, что позволило им на 25-30 % прирастить объемы ВВП.

Однако нужно учитывать, что указанное преимущество российской экономики очень быстро утрачивается. Так, согласно проведенным нами исследованиям, которые согласуются с современным прогнозом Минэкономразвития РФ, в ближайшей перспективе численность трудоспособных граждан в России будет сокращаться (до 800 тысяч человек в год) из-за сложившейся в 1990 годы демографической структуры [2, 3]. А это может оказать негативное влияние на уровень ВВП страны (ВРП в регионах).

В деле смягчения последствий прогнозируемого снижения численности трудовых ресурсов, по нашему мнению, особенно важная роль отводится деятельности государственных институтов, направленной на создание условий по сокращению смертности и росту рождаемости, повышению трудовой мобильности, вовлечению в процесс труда экономически неактивного населения, сокращению эмиграции из страны ученых и специалистов, привлечению в РФ квалифицированных постоянных и временных трудовых мигрантов.

Список использованной литературы:

1. Значения валового регионального продукта по субъектам РФ [Электронный ресурс].

– Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vrp98-14.xlsx (дата обращения: 30.07.2017).

2. Министр Орешкин: «Мы будем терять ежегодно примерно 800 тысяч населения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://svpressa.ru/economy/article/182001/> (дата обращения: 25.09.2017).

3. Кирпичев В.В. Демозкономические факторы воспроизводства трудовых ресурсов российского села. Взгляд на проблему: монография [Текст] / В.В. Кирпичев. – Saarbrucken, Germany: Lambert Academic Publishing, 2013. – 312 с.

4. Объем ВВП, индекс физического объема по РФ за 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/rates/46880c804a41fb53bdcebf78e6889fb6 (дата обращения: 30.07.2017).

5. Россия-2015. Статистический справочник. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rus15.pdf (дата обращения: 24.06.2017).

6. Росстат. Социально-экономическое положение России за 2016 год (уточненные итоги) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125 (дата обращения: 30.08.2017).

7. Статистика естественного и миграционного движения населения РФ за 2015 и 2016 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography (дата обращения: 30.08.2017).