

**Издательский дом «Плутон»**

**Журнал об экономических науках «Бенефициар»**

**ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431**

**УДК 378.001**

III Международная научная конференция

«Современная экономика»

**СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

ISSN 2500-3798

17 сентября 2016

Кемерово

СБОРНИК СТАТЕЙ ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА»

17 сентября 2016 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISSN 2500-3798

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам III Международной научной конференции «Современная экономика», 20 августа 2016 г. / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Кемерово 2016

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

## Оглавление

1. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	4
<b>Кореева К.А.</b>	
2. ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС: МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИДЕНТИФИЦИРОВАННЫМИ РИСКАМИ.....	5
<b>Антонова Н.А.</b>	
3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ».....	8
<b>Бурчихина В.О.</b>	
4. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ.....	10
<b>Евсютина О.А.</b>	
5. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА МУСОРОСОРТИРОВОЧНОГО КОМБИНАТА.....	13
<b>Шалонская А.В.</b>	
6. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	20
<b>Рыгова Н.А.</b>	
7. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	21
<b>Агеева И.Е.</b>	

**Кореева Кристина Александровна**

E-mail: [kristushka.95@mail.ru](mailto:kristushka.95@mail.ru)

УДК 339.137.2

### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время в условиях развивающегося рынка тяжело добиться результативного успеха в бизнесе, если не планировать его развитие, не накапливать постоянно информацию о перспективах, о состоянии рынков и своей конкурентоспособности.

Высокая конкурентоспособность предприятия является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. Конкурентоспособность не является фактором качества предприятия, она связана с готовностью потребителей приобрести продукцию повторно.

Конкурентоспособность предприятия включает не только качественные и ценовые характеристики промышленной продукции, но и зависит от системы финансовой деятельности, степени конкуренции, внедрения новых инноваций, квалификации персонала.

Самой главной составляющей конкурентоспособности является –маркетинг. Маркетинг выявляет наиболее важные потребности клиентов, учет изменений потребительских предпочтений, разработку стратегий по повышению конкурентоспособности.

В настоящее время, для того чтобы предприятие было конкурентоспособным с ведущими фирмами, потребуются новые подходы к организации предприятия. Прежде всего новые подходы должны ориентироваться в инвестиционной политике, при проведении технической реконструкции и внедрении новых технологий.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия –это эффективность хозяйственной деятельности и её прибыльной реализации в условиях конкуренции. Поддержание конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами маркетинговых средств. Производство товаров и услуг –показатель жизнестойкости фирмы, его умения эффективно использовать свой производственный, финансовый и трудовой потенциал.

**Антонова Надежда Александровна**  
аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной  
обработки данных, Кубанский государственный университет.  
E-mail: [antonova\\_n@list.ru](mailto:antonova_n@list.ru)

УДК 334.7

## **ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС: МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИДЕНТИФИЦИРОВАННЫМИ РИСКАМИ**

Дью дилидженс представляет собой современную аудиторско-консалтинговую услугу. Данная услуга выполняется по согласованию с потенциальным инвестором в форме комплексного инвестиционного исследования предполагаемой сделки в рамках процесса принятия решения о менее рисковом вложении капитала с целью его сохранения и приумножения в будущем. Главная цель дью дилидженс состоит в том, чтобы помочь инвестору понять, какие существуют риски, способные повлиять на реализацию возможной сделки с капиталом.

После выполнения процедуры дью дилидженс инвестор получает отчет, в котором эксперты должны предложить методы минимизации или устранения выявленных рисков. Все заключения и выводы, отраженные в отчете, служат рекомендациями. На основе указанного отчета владелец капитала сможет ознакомиться с идентифицированными рисками и самостоятельно принять решение по инвестированию.

В России проведение дью дилидженс не определено специальными стандартами по аудиторской деятельности. Подходы к ее выполнения во многом творческие. Представляется актуальным понять, как при проведении процедуры дью дилидженс может происходить идентификация рисков и могут определяться методы по их управлению.

Необходимо дать определение риска для проведения дью дилидженс, ведь ключевая цель указанной процедуры – выявить и оценить текущие и потенциальные риски инвестирования.

Предлагается понимать под риском в контексте реализации процедуры дью дилидженс следующее: риск – это оцениваемое в условиях неопределенности вероятностное событие, способное оказать количественное (финансового характера) и (или) качественное (нефинансового характера) влияние на результат принятия инвестиционного решения по вложению капитала, а также возможности его сохранения и преумножения в будущем [1]. Авторское определение риска учитывает экономическую природу, вероятностную сущность, неопределенность условий возникновения, характер последствий, элементы учетной идеологии в отношении категории капитала.

Управление рисками представляет собой комплекс мероприятий и действий, направленных на достижение ключевых целей. Д. Лысенко отмечает, что «практически любая компания решает вопросы управления рисками, только одни оценивают риски после наступления событий, которые привели к существенным убыткам, а другие занимаются этой деятельностью постоянно и планомерно» [2].

Управления рисками как бизнес-процесс может происходить внутри компании и за ее пределами. Управление рисками внутри компании выражается в функционировании налаженной системы риск-менеджмента. Внешнее управление рисками реализуется, например, если компания планирует осуществить инвестиции, в таком случае компания-

инвестор может обратиться в аудиторско-консалтинговые компания с целью получения грамотного профессионального сопровождения потенциальной сделки, в частности, договориться на оказание услуги дью дилидженс в отношении интересующей компании.

Выполняя процедуры по направлениям дью дилидженс, эксперты рабочей группы идентифицируют риски, характерные для конкретной инвестиционной сделки.

По результатам выполнения всех запланированных процедур составляется комплексный отчет, который представляется заказчику услуги — инвестору. В комплексном отчете отражается информация об оценке идентифицируемых рисков, а также по каждому направлению дью дилидженс предлагаются рекомендации по минимизации и предотвращению выявленных текущих и потенциальных рисков.

В табл. 1 проанализированы существующие методы управления рисками в современных экономических условиях.

Таблица 1.

Современный методы управления рисками

№ п/п	Автор	Методы
1.	Ю.Н. Гузов, Н.Д. Савенкова [3]	уклонение от риска, сокращения риска, передача риска
2.	Д. Лысенко [2]	избежание риска, удержание риска, передача риска, снижение риска
3.	Моисеева Н.С., Кожина Т.В [4]	диверсификация, лимитирование, резервирование, страхования и самострахование, хеджирование, планирование и прогнозирование, получение дополнительной информации, разрешение конфликтов, повышение безопасности бизнеса
4.	Л.А. Инжинова [5]	методы уклонения от риска, методы локализации риска методы диссипации риска, методы компенсации риска

Н.С. Моисеева и Т.В. Кожина предлагают широкий спектр методов управления рисками, но указанные методы, как нам кажется, скорее представляют возможные меры.



Рис. 1. Методы управления рисками для целей дью дилидженс.

На рис. 1 представлены авторский взгляд на методы управления рисками, а также возможные меры, реализуемые в рамках методов, для целей проведения дью дилидженс.

#### Заключение.

Практически все экономические субъекты и их хозяйственная и финансовая деятельность подвержена рискам в современных постоянно изменяющихся условиях рыночной экономики. В связи с этим идентификация и управление рисками получают важное значение при планировании и реализации инвестиционных сделок.

В целях установления для предполагаемой сделки с капиталом текущих и потенциальных рисков и представления рекомендаций по их минимизации, устранению и предотвращению оказывается современная профессиональная аудиторско-консалтинговая услуга дью дилидженс. Для экспертов, оказывающих данную услугу, важно грамотно идентифицировать риски для дальнейшего определения методов по их управлению.

В настоящей статье представлено авторское определение риска с целью понимания его сущности, а также предложение специальной классификации методов управления рисками для целей дью дилидженс.

В качестве перспектив дальнейших исследований по управлению рисками в рамках дью дилидженс видим определение эффективных аналитических процедур, которые позволяют идентифицировать риски. Актуальными также остаются вопросы разработки формы отчета по результатам проведения дью дилидженс, на основе которого инвестор сможет принять рациональное инвестиционное решение.

#### Литература:

1. Антонова Н.А. Риски: классификация и методы управления в рамках дью дилидженс // Аудиторские ведомости. 2016. № 7.
2. Лысенко Д. Управление рисками // Аудит и налогообложение, 2010, №3.
3. Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью дилидженс: выявление и оценка рисков, связанных с приобретением объекта инвестирования // Аудит и финансовый анализ, 2013, №2.
4. Моисеева Н.С., Кожина Т.В. Учет и управление рисками коммерческой организации // Международный бухгалтерский учет, 2015, №34.
5. Инжинова Л.А. Управление инвестиционной деятельностью и рисками инвестиционных проектов на муниципальном уровне. Юстицинформ, 2015 Система ГАРАНТ. URL: <http://base.garant.ru/57382152/#ixzz44132IPJ3>.



**Бурчихина Валерия Олеговна**

E-mail: [lerik199361@gmail.com](mailto:lerik199361@gmail.com)

УДК 657.24

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ»**

Существует множество источников, где прописано понятие дефиниции «бухгалтерская финансовая отчетность», и все они схожи по смысловой нагрузке.

ФЗ № 402 «о бухгалтерском учете» указано «Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами». [1]

В ПБУ 4/99 термин «бухгалтерская отчетность» определен как «единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам». [2]

Астахов В. П. дает следующее определение бухгалтерской финансовой отчетности: «это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственно-финансовой деятельности, подготовленная по установленным формам на основе учетной информации. Принцип составления и публикации бухгалтерской отчетности является одним из определяющих принципов, положенных в основу методологии бухгалтерского учета». [3]

Представляется так же интересной точка зрения Мельникова И., что: «Бухгалтерская отчетность – это система показателей, объективно отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за конкретный период. Бухгалтерская отчетность завершает всю учетную работу. Она включает таблицы, которые составляют по данным бухгалтерского, статистического и оперативного учета. Отчетность необходима для оперативного руководства хозяйственной деятельностью и служит базой для последующего планирования». [5]

Кондраков Н.П. в своем учебнике по бухгалтерскому учету под понятием «бухгалтерская финансовая отчетность» имеет ввиду «единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности. Составляют ее по данным бухгалтерского учета». [4]

Суглобов А.В. обращает внимание, что «Бухгалтерская (финансовая) отчетность, представляет собой систему показателей, характеризующих имущественное и финансовое положение предприятия на определенную дату и финансовые результаты его деятельности за определенный период, методологически и организационно является неотъемлемым

элементом всей системы бухгалтерского учета. Она выступает завершающим этапом учетного процесса, что обуславливает органическое единство формирующихся в ней показателей с первичной документацией и учетными регистрами». [6]

Практически все авторы выделяют, что бухгалтерская финансовая отчетность это, прежде всего сбалансированная система показателей, которая отражает имущественное и финансовое состояние организации. Бухгалтерская финансовая отчетность должна быть достоверна и полностью раскрывать представление о хозяйственной деятельности организации, ее финансовом положении и изменениях в нем. Бухгалтерская финансовая отчетность должна быть своевременной, так как данные отчетности используются как внутренними, так и внешними пользователями. Внутренние пользователи, это руководство организации и структурных подразделений, они используют данные бухгалтерской финансовой отчетности для экономического анализа и принятия управленческих решений. Внешние пользователи - сторонние юридические и физические лица, у которых есть финансовый интерес к данной организации. Бухгалтерская отчетность бывает годовая и промежуточная. Организации составляют годовую бухгалтерскую отчетность нарастающим итогом с 1 января по 31 декабря включительно. Промежуточная отчетность составляется за месяц или квартал. Составляется бухгалтерская отчетность по утвержденным законодательством формам, которые заполняются по данным учетных регистров.

#### Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете"
2. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99 (утв. [приказом](#) Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 43н)
3. Астахов, В. П. Основы финансового учета: Методические материалы к курсу/ В.П. Астахов.- Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2015 – 396с.
4. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник/ Н.П. Кондраков.- М.: 2014. — 592 с.
5. Мельников, И. Бухгалтерский учет: учебник/ И. Мельников.- М.: Дрофа, 2015. — 304 с.
6. Суглобов, А.В. Бухгалтерский учет и аудит: Учебник / А.В. Суглобов.- Питер, 2015. – 496с.

**Евсютина Оксана Андреевна**

Магистрант кафедры экономической безопасности, анализа и учета Рязанского государственного радиотехнического университета. E-mail: [Oksana0307@mail.ru](mailto:Oksana0307@mail.ru)

УДК 338

## **АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ**

*Рассматривается аналитический подход к формированию информации для управления оборотными активами производственных предприятий. Представлено поэтапное решение задач, позволяющих оптимизировать объемы используемых для обслуживания производственной деятельности оборотных активов.*

*Ключевые слова: оборотные активы, производственный цикл, управление, анализ.*

### **Введение**

Управление предприятием, направленное на его устойчивое развитие, характеризуется комплексом важнейших задач, часть из которых направлены на материально-техническое обеспечение производства, создание благоприятных условий работы с поставщиками и покупателями, максимизация прибыли, полученной от производственной деятельности. Во всей совокупности задач следует отдельно отметить задачу управления оборотным капиталом (оборотными активами), актуальность которой в конкурентной рыночной среде не вызывает сомнений.

### **Понятие оборотных активов и производственного цикла**

Оборотные активы, представляющие собой совокупность имущественных ценностей, направляемых на обслуживание текущего операционного процесса и используемые, как правило, в течении одного операционного цикла, являются значимым объектом управления любого производственного предприятия. Поскольку процесс управления оборотными активами тесно связан с операционным циклом предприятия, стадиями этого цикла, то следует дать характеристику этого понятия. Производственный цикл – это период полного оборота совокупности материальных оборотных активов, используемых для обслуживания производственного процесса. В экономической теории такой цикл часто связывают с процессом кругооборота капитала и его стадиями (заготовления сырья, материалов и полуфабрикатов; производства; отгрузки и продажи готовой продукции). Продолжительность производственного цикла может определяться в днях по формуле:

*Продолжительность производственного цикла = Период оборота среднего запаса материалов + Период оборота среднего объема незавершенного производства + Период оборота среднего запаса готовой продукции*

### **Формирование аналитического обеспечения управления оборотными активами**

В системе управления предприятием всегда ставятся текущие и стратегические задачи

управления активами, включающие: определение их потребности (по количеству и составу) для процесса производства; создание условий процесса их обращения,

оптимизацию использования. Информацию для управления использованием оборотных активов можно формировать на основе поэтапного анализа, алгоритм которого представлен в таблице 1.

1 этап	Анализ оборотных активов, использованных в прошлом отчетном периоде
2 этап	Определение подходов к формированию оборотных активов
3 этап	Оптимизация объема оборотных активов
4 этап	Оптимизация соотношения постоянных и переменных составляющих оборотных активов

**Таб. 1. Алгоритм аналитического обеспечения управлением и использованием оборотных активов**

Каждый из этапов имеет свое содержание и интерпретацию задач для конкретного предприятия. Это обусловлено организационными и технологическими особенностями деятельности предприятий, выбранной функциональной системой их управления, выделенными функциями для отделов и служб, исполняющих задачи текущего и стратегического управления.

Общие для большинства производственных предприятий содержательные характеристики этапов аналитического обеспечения управления заключаются в следующем.

На этапе *анализа оборотных активов, использованных в прошлом отчетном периоде*,

решаются пять основных задач: 1 – анализ динамики общего объема оборотных активов, используемых в процессе производственной деятельности предприятия, а также динамики удельного веса оборотных активов в общей сумме всех активов предприятия;

2 – анализ динамики состава оборотных активов по основным видам материалов, сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, дебиторской задолженности, денежных средств, и оценка их ликвидности; 3 – анализ оборачиваемости отдельных видов оборотных активов и их общей суммы; 4 – анализ рентабельности оборотных активов; 5 – анализ состава основных источников финансирования оборотных активов.

На втором этапе *определяются подходы формированию оборотных активов в плановых периодах*. В теории управления выделяют несколько подходов, среди которых наиболее известны: консервативный, умеренный и агрессивный. При консервативном подходе решается задача полного удовлетворения текущей потребности в оборотных активах, минимизируются операционные и финансовые риски. При умеренном подходе обеспечиваются средние соотношения между уровнем риска и эффективностью использования финансовых ресурсов при полном покрытии текущей потребности во всех видах оборотных активов с учетом создания страховых запасов. При агрессивном подходе минимизируются все страховые запасы оборотных активов, обеспечивается высокий уровень эффективности их использования с возможными существенными финансовыми потерями при воздействии внутренних или внешних факторов. Любая производственная программа предприятия на текущий и плановый периоды должна отражать объемы оборотных активов, необходимые для обеспечения нормальной производственной деятельности и достижения показателей эффективности производства.

Третий этап - *оптимизация объема оборотных активов* является логическим завершением предыдущего этапа, характеризуется разработкой системы мер по сокращению продолжительности производственного цикла предприятия при условии, что не будет допущено снижение запланированных объемов производства и реализации произведенной продукции.

Вскрытые резервы сокращения производственного цикла позволяют оптимизировать не только общий объем используемых оборотных активов, но и отдельных их видов на предстоящий период.

Четвертый этап - *оптимизация соотношения постоянных и переменных составляющих оборотных активов*. На этом этапе реализуются следующие задачи: 1 – на основе анализа динамики уровня оборотных активов (по месяцам или за ряд предшествующих лет) строится график их средней "сезонной волны" [1, с. 324]; 2 – рассчитываются минимальные и максимальные уровни оборотных активов по отношению к их среднему уровню; 3 – определяется сумма постоянной части оборотных активов; 4 – определяется максимальная и средняя сумма переменной части оборотных активов, на основе чего выявляется соотношение постоянной и переменной частей оборотных активов (важный

момент для управления оборачиваемостью и определение источника финансирования).

Проведенная поэтапная работа позволяет обеспечить необходимую ликвидность оборотных активов, направленную на повышение их рентабельности. Для того, чтобы реализовать эту работу эффективно необходима система разработанных предприятием норм и нормативов, особенно нормативов собственных оборотных активов по основным их видам, используемым в производстве. Наиболее сложной задачей в процессе нормирования является определение объемов дебиторской задолженности, оказывающих влияние на оборачиваемость оборотных активов. Каждое предприятие стремится к сокращению просроченной дебиторской задолженности.

### ***Заключение***

Предложенный подход определяет рамки работы по формированию аналитического обеспечения управления оборотными активами производственных предприятий. В зависимости от специфики предприятия, содержание работ может вариативно меняться, что указывает на гибкость подхода и целесообразность его использования.

### ***Список литературы***

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
2. Ожиганов А.Д. Оборотный капитал: учет и эффективность использования в машиностроительных организациях: Монография / А.Д. Ожиганов.–: ООО "Стринг", 2013. - 139 с.
3. Ожиганов А.Д. Анализ потребности промышленного предприятия в оборотном капитале // Инновационное развитие экономики. 2014. № 6 (24). С. 90-95.
4. Мальсагов И.А. Методика комплексного анализа и оценки устойчивого стратегического развития холдинга // Аудит и финансовый анализ. 2014. №2. С. 348-356.
5. Деревяшкин С.А. Особенности анализа влияния предпринимательских рисков на капитал организации // Вопросы экономики и права. 2013. № 57.С. 159-162.

### **Шалонская Анастасия Викторовна**

Научный руководитель: доцент, кандидат экон. наук Коростелева Мария Вячеславовна  
Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет, студент  
(магистрант). E-mail: [kimrya4ka@yandex.ru](mailto:kimrya4ka@yandex.ru)

УДК 338

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА МУСОРОСОРТИРОВОЧНОГО КОМБИНАТА**

### **Обоснование денежных потоков инвестиционного проекта**

Проект предполагает создание специализированной организации по сортировке и реализации фракций твердых бытовых отходов. Это позволит сократить объем мусора, вывозимого на полигоны, получить доход, при продаже продукции в форме стандартного вторсырья, будет способствовать экологическому оздоровлению района.

Общие инвестиционные расходы на осуществление проекта составляют 46000000 рублей. Эти средства будут затрачены на покупку земельного участка; строительно-монтажные работы: создание производственного комплекса, оборудование производственной площадки; закупку оборудования; закупку транспортных средств; оформление проектно-сметной документации; организационные расходы; получение лицензии и пр. Длительность данного проекта предполагается равной 10 годам.

В качестве конечного продукта мусоросортировочного комбината рассматривается стандартное вторсырье. Планируется, что комбинат будет получать доход с приема ТБО на обработку (по цене полигона) и с продажи вторсырья. В среднем, в году 247 рабочих дней (при пятидневной рабочей неделе с двумя выходными днями) [5]. Предположим, что объем перерабатываемых отходов 90 тонн в смену. Тогда при работе в две смены на станцию поступает 44 460 тонн отходов в год. Комбинат покупает ежегодно по цене полигона 44 460 тонн ТБО, сортирует 15,80%, и далее отправляет «хвосты» на утилизацию также по цене полигона. Тогда, доход с приема отходов на утилизацию за 1 тонну составляет 124 руб.

Также комбинат продает стандартное вторсырье по рыночным ценам. Расчет цены продажи одной тонны отсортированной продукции, с учетом процентного содержания полезных фракций в смешанном ТБО [4], представлен в таблице 1.

*Таблица 1*

*Расчет цены продажи одной тонны отсортированной продукции*

Фракционный состав	Массовая доля	масса на 1 т (кг)	цена (руб/кг)	цена за 1 тонну, руб
Макулатура	3,10%	30,5	6	183
Металлолом черный	4,10%	41,3	5	206,5
Металлолом цветной	0,10%	1,4	250	350
Стеклобой	1,70%	17,2	1,8	30,96
ПЭТФ и прочие пластмассы	5,70%	57	40	2280
Вторичный текстиль	1,10%	10,9	50	545
"Хвосты"	84,20%	841,7	0	0
ИТОГО:	100,00%	1000		3595,46

Тогда в первый год цена одной тонны продукции комбината составит 3719 рубля, однако, начиная со 2 года, цена будет увеличиваться.

Что касается объема продукции, будем понимать под ним суммарный объем отсортированной продукции в тоннах. Так как с 1 тонны смешанных ТБО получается 15,8% вторсырья, тогда объем отсортированной продукции в год равен  $44460 \cdot 15,8\% = 7024,68$  тонн/год. Предположим, также, что объем производства продукции в течение рассматриваемых десяти лет будет стабилен.

Для реализации данного проекта потребуются заемные средства в размере 10000000 руб. В качестве источника финансирования будем рассматривать банковский кредит под 15% годовых. Рассмотрим несколько схем возврата кредита, а именно: схема с равномерными выплатами, схема потребительского кредита, общая схема.

В общей схеме кредитования величина периодических выплат каждый год определяется заемщиком, это позволяет по возможности сократить величину начисляемых процентов. Очевидно, что общая сумма, выплачиваемая заемщиком по общей схеме минимальна, так как меньше величина начисленных процентов. Поэтому при расчете денежного потока 3-ого вида, воспользуемся общей схемой кредитования (табл. 2).

Таблица 2  
Общая схема кредитования (руб.)

Год	Остаток долга	Погашенный долг	Проценты	Сумма выплаты
1	10000000	1140480	1500000	2640480
2	8859520	1011072	1328928	2340000
3	7848449	1002733	1177267	2180000
4	6845716	1013143	1026857	2040000
5	5832573	925114	874886	1800000
6	4907459	1003881	736119	1740000
7	3903578	994463	585537	1580000
8	2909115	1003633	436367	1440000
9	1905482	914178	285822	1200000
10	991304	991304	148696	1140000
итого	54003197	10000000	<b>8100480</b>	18100480

Составим три вида денежных потоков: ДП1 – денежный поток до налога на прибыль, ДП2 – денежный поток с учетом налога на прибыль, ДП3 - с учетом ограниченности собственного капитала инвестора и возврата кредита [3] (табл. 3)

Таблица 3  
Денежные потоки инвестиционного проекта (руб.)

Год	Цена	Объем	Перем.	Пост.	ДП1	ДП2	ДП3
-----	------	-------	--------	-------	-----	-----	-----

		продаж	издержки	издержки			
0					-46000000	-46000000	-36000000
1	3719	7025	1912	394	9929597	8863678	7289117
2	4277	7025	1969	412	13320895	11576716	10980895
3	4705	7025	2028	431	15779355	13543484	13599355
4	5176	7025	2089	450	18519264	15735411	16479264
5	5693	7025	2152	471	21569966	18175973	19769966
6	6263	7025	2216	493	24963783	20891027	23223783
7	6889	7025	2283	516	28736314	23909051	27156314
8	7578	7025	2351	540	32926763	27261410	31486763
9	8335	7025	2421	565	37578300	30982640	36378300
10	9169	7025	2494	591	42738466	35110773	41598466

#### Расчеты основных показателей инвестиционного проекта

Рассчитаем чистую настоящую стоимость и индекс прибыльности для различных ставок расчетного процента, а период окупаемости рассчитаем при ставке 10%. Для проведения анализа чувствительности нам не важно, какое значение ставки расчетного процента выбрать, поскольку денежный поток первого вида формируется без учета ставки процента за пользование кредитом.

Расчет чистой настоящей стоимости проекта, его внутренней нормы доходности и индекса прибыльности показывает, что проект является вполне приемлемым, поскольку отрицательное значение NPV и значение, меньшее единицы, индекса прибыльности получаются при довольно высокой ставке расчетного процента (более 35%, 31% и 39% - для NPV трех денежных потоков соответственно и приблизительно столько же – для индекса прибыльности). О приемлемости проекта говорит также то, что внутренняя норма доходности больше ставки расчетного процента. Что касается периода окупаемости, то в зависимости от выбора вида денежного потока он окупается во втором, четвертом, или пятом году. Поэтому в целом проект может быть признан выгодным.

#### Сильные и слабые стороны проекта

Сильные стороны проекта:

1. Наличие сырья для переработки в большом количестве,
2. Наличие спроса на вторичное сырье,
3. Низкая конкуренция,
4. Решение проблемы загрязнения окружающей среды,
5. Использование современного оборудования и технологий,
6. Возможность участия в государственных экологических программах.

Слабые стороны проекта

1. Дорогостоящий проект,
2. Необходимость получения экологического заключения,
3. Низкая известность завода на начальном этапе,
4. Возможность протеста и непонимания со стороны местной администрации и жителей ближайших населенных пунктов,
4. Быстрый износ оборудования, которое непрерывно работает в агрессивной среде.

Соблюдение экологического законодательства и участие в государственных экологических программах, при достаточно стабильной социально-экономической ситуации, позволит мусоросортировочному комбинату получить одобрение местного населения и власти, распространить информацию о своих услугах, достичь самоокупаемости и занять прочное место на рынке.

#### Анализ рисков по оптимистическому и пессимистическому сценариям

Оценим риски проекта по оптимистическому и пессимистическому сценариям.



- Оптимистический - увеличение выручки на 5% и снижение текущих затрат на 5%.
- Пессимистический - падение выручки на 5% и увеличение текущих затрат на 5%.

Проект считается устойчивым, если при всех сценариях он оказывается эффективным и финансово реализуемым, а возможные неблагоприятные последствия устраняются мерами, предусмотренными организационно-экономическим механизмом проекта [1].

Соотношение NPV рассмотренным вариантам проиллюстрировано на рисунке 1:



Рис. 1. Изменение чистой дисконтированной стоимости в зависимости от сценария реализации инвестиционного проекта, тыс. руб.

$$N_{ср} = (-4584) \cdot 0,1 + 13266 \cdot 0,2 + 4341 \cdot 0,7 = 5234 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем среднеквадратическое отклонение по формуле:

$$\sigma = \sqrt{(-4584 - 5234)^2 \cdot 0,1 + (13266 - 5234)^2 \cdot 0,2 + (4341 - 5234)^2 \cdot 0,7} = 4806.$$

Коэффициент вариации составит:

$$V = \frac{\sigma}{NPV} \cdot 100\% = \frac{4806}{5234} \cdot 100\% = 91,83\%.$$

Коэффициент вариации составил 91,83%, что говорит о значительном варьировании показателей. Поэтому изменение рассмотренных факторов оказывает существенное влияние на уровень чистого дисконтированного дохода. Следовательно, проект не является устойчивым к риску, и на управление рисками следует обратить особое внимание.

Анализ чувствительности чистой настоящей стоимости инвестиционного проекта

Чистая настоящая стоимость проектов зависит от всех условий и факторов, определяющих значение компонент денежного потока, а также ставки расчетного процента и может изменяться при изменении их значений [2].

Сначала проведем однофакторный анализ чувствительности чистой настоящей стоимости к изменению цены готовой продукции. В качестве ставки расчетного процента возьмем ставку, несколько меньшую, чем внутренняя норма доходности проекта, рассчитанная для денежного потока первого вида (в противном случае проект будет заведомо невыгодным), однако по возможности максимальную (для проверки выгоды проекта в условиях высокой процентной ставки), например, равную 30%.

В качестве базового значения цены будем рассматривать цену, установленную, например, в 5-м году, т.е. 5693 руб., и предположим, что ее случайные колебания могут составить от 764 руб. до 35251 руб.

В результате анализа (рис. 2) получаем, что при снижении цены 1 тонны готовой продукции более чем в два раза, проект может оказаться невыгодным, поскольку при равенстве цены 3644 руб. значение NPV становится отрицательным. Однако следует учесть, что значение ставки расчетного процента, равное 30%, маловероятно, а с уменьшением ставки проект будет оставаться выгодным при все большем снижении цены, поэтому можно утверждать, что в этом смысле проект не является высоко рискованным.

Аналогичным образом можно провести анализ чувствительности NPV к изменению переменных издержек (рис. 3).

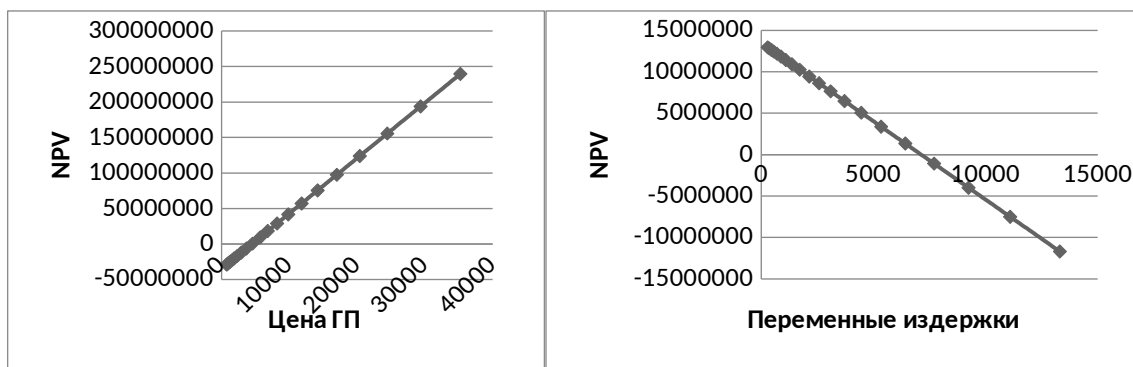


Рис.2

Рис.3

Далее, проанализируем влияние на NPV колебания двух факторов – цены готовой продукции и переменных издержек – одновременно (рис.4).

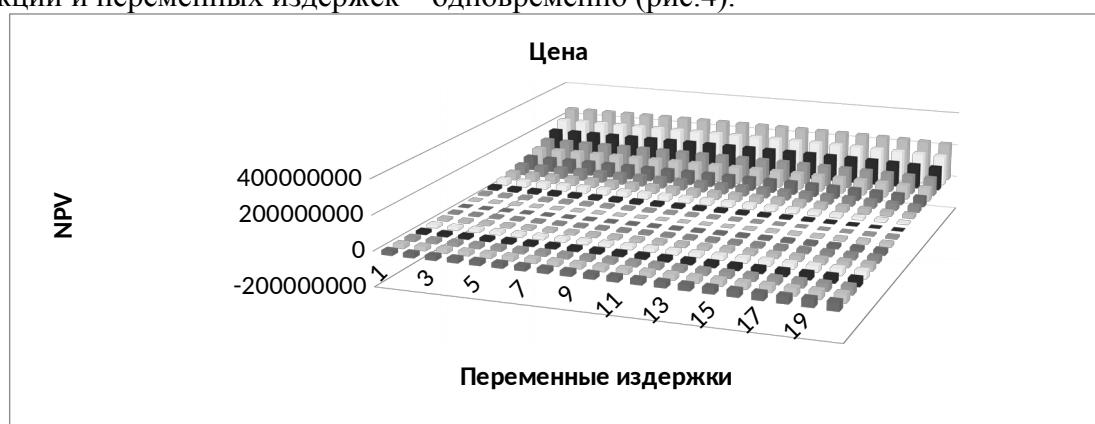


Рис. 4. Зависимость NPV от одновременного изменения цены и переменных издержек

#### Метод Монте-Карло

Метод Монте-Карло используется для расчета чистой дисконтированной стоимости при переборе различных значениях переменных, которые генерируются случайным образом. Пусть предполагаемое отклонение по всем показателям (объем продаж, цена единицы продукции, переменные затраты) составит 10%. С использованием программы Excel рассчитаны 10 возможных значений NPV.

Для того чтобы оценить устойчивость проекта рассчитаем коэффициент вариации. Устойчивость проекта:

$$N_{cp} = 94030 * 0,1 + 85023 * 0,1 + 93070 * 0,1 + 95356 * 0,1 + 100972 * 0,1 + 93827 * 0,1 + 114677 * 0,1 + 110593 * 0,1 + 98399 * 0,1 + 121130 * 0,1 = 100708 \text{ тыс. руб.}$$

Среднеквадратическое отклонение составляет:

$$\sigma = 10678.$$

Коэффициент вариации составит:

$$V = 11\%.$$

Методом Монте-Карло показал, что чистая настоящая стоимость значительно варьируется при изменении объема продаж, цены единицы продукции, переменных затрат в диапазоне +/-10% случайным образом. Таким образом, согласно методу Монте-Карло проект имеет достаточно высокую устойчивость к рискам.

#### Профиль риска инвестиционного проекта

Выходя на рынок, предприятие сталкивается с конкуренцией на рынке, с нестабильностью социально-экономической среды. Все это может привести к сокращению

объемов реализации продукции и к увеличению переменных затрат (табл. 4). Поэтому проанализируем влияние изменения объема реализации продукции и переменных издержек на NPV, построив «дерево вероятностей» и профиль риска инвестиционного проекта мусоросортировочного комбината.

Таблица 4

Предполагаемые изменения параметров инвестиционного проекта

	Показатели (переменные проекта)	Коэффициент изменения параметров	Вероятность наступления события
1	Объем реализации	0,9	0,05
		1,0	0,80
		1,1	0,15
2	Переменные издержки на единицу продукции	0,9	0,05
		1,0	0,65
		1,1	0,30

Для построения «дерева вероятностей» необходимо рассчитать объем реализации продукции для каждой возможной ситуации (при изменении параметров с коэффициентами 0,9, 1,0 и 1,1). Объем реализации предполагается постоянным в течение десяти лет и равным 7025 тонн в год. Для каждого возможного объема реализации продукции рассмотрим по три различных варианта переменных издержек на единицу продукции. Переменные издержки изменяются по годам, возьмем для расчета значение за пятый год, равное 15115324 рублей. «Дерево вероятностей» представлено на рисунке 5.

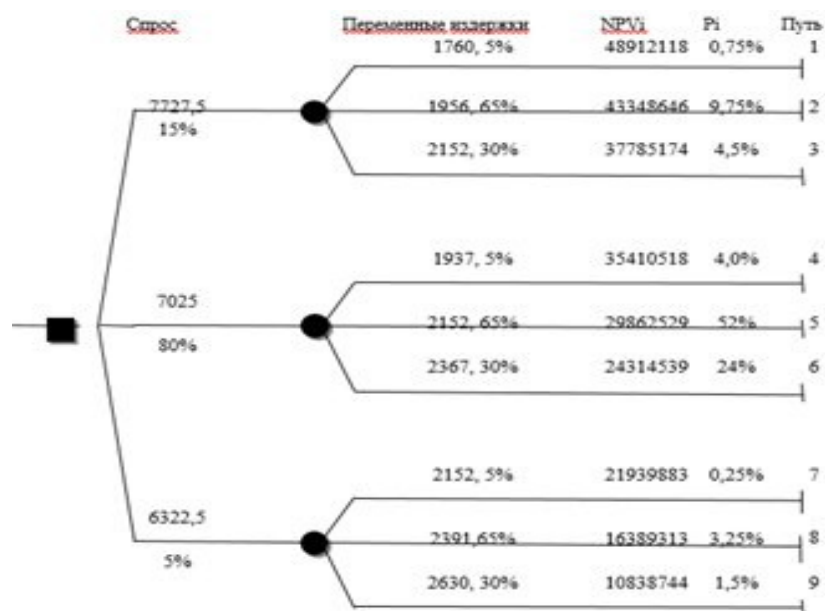


Рис. 5. «Дерево вероятностей»

Результат анализа отобразим в виде профиля риска, показывающего графически вероятность каждого возможного NPV<sub>i</sub>, для этого по оси абсцисс распределим по возрастанию значения NPV<sub>i</sub>, а по оси ординат соответствующие вероятности.

Таблица 5

Данные для построения профиля риска инвестиционного проекта

i	NPV <sub>i</sub>	Вероятность, P <sub>i</sub>	Кумулятивная вероятность
1	10838744	1,50%	1,50%

2	16389313	3,25%	4,75%
3	21939883	0,25%	5,00%
4	24314539	24,00%	29,00%
5	29862529	52,00%	81,00%
6	35410518	4,00%	85,00%
7	37785174	4,50%	89,50%
8	43348646	9,75%	99,25%
9	48912118	0,75%	100,00%

По таблице построим портфель риска для данного инвестиционного проекта и кумулятивный профиль риска (рис. 6 и 7)

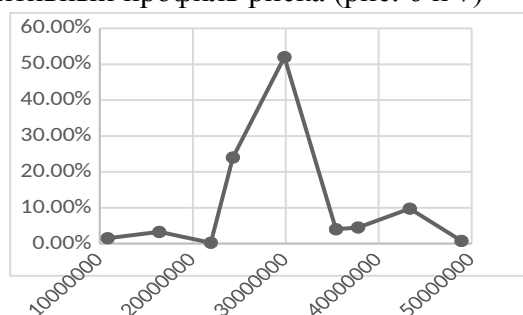


Рис. 6. Профиль риска

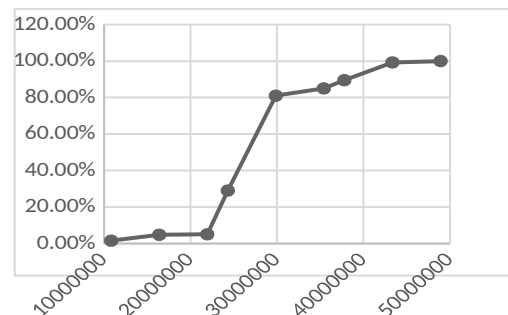


Рис. 7. Кумулятивный профиль риска

Кумулятивный профиль риска показывает накопленные вероятности различных значений чистой текущей стоимости. Он определяет, с какой вероятностью капиталовложения неубыточны. Таким образом, проект можно считать эффективным, так как значения NPV положительны для рассмотренных исходов и достаточно велико.

Основной вывод, который можно сделать из проведенного анализа инвестиционного проекта, состоит в том, что создание мусоросортировочного комбината может стать прибыльным и высокодоходным вложением денежных средств. Капитал, вложенный в проект, окупается во второй, четвертый, или пятый год, в зависимости от вида рассматриваемого денежного потока. Кроме того, основные средства, которые покупаются в начале осуществления проекта, всегда могут быть легко проданы в случае резкого изменения экономической ситуации. Тем самым риск неполучения прибыли сводится к минимуму.

### Литература

1. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика. Учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство АНХ «Дело», 2008,
2. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: методы оценки и обоснование. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003. – С. 217,
3. Коростелева М.В., Холодкова В.В. Описание и анализ инвестиционного проекта: Методические указания для студентов экономического факультета. – СПб, ОЦЭиМ, 2008,
4. Оценка выручки при переработке раздельно собранных ТБО/ Pressmax.ru. URL: [http://www.pressmax.ru/klassifikator\\_othodov/Price\\_othodov/Otsenka\\_vyruchki\\_pri\\_pererabotke\\_razdelno\\_sobrannyh\\_TBO.php](http://www.pressmax.ru/klassifikator_othodov/Price_othodov/Otsenka_vyruchki_pri_pererabotke_razdelno_sobrannyh_TBO.php) (дата обращения: 23.08.16),
5. Производственный календарь/ Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: <http://www.garant.ru/calendar/buhpravo/#ixzz4JMcRYuYu> (дата обращения: 20.08.16).

**Рытова Наталья Александровна**

ст.преподаватель, Донецкий государственный университет управления, г.Донецк.

E-mail: [accuiga@ukr.net](mailto:accuiga@ukr.net)

УДК 658.26

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

Проблема формирования эффективной электроэнергетической системы была, есть и будет актуальной в силу многообразия видов макроэкономических систем и их государственной специфики. Как правило, решение проблемы эффективности электроэнергетической системы зачастую сводится к демонаполизации рынка электроэнергии путем его либерализации, что предполагает приватизацию объектов электроэнергетики, расширение его участников и наделение их равноправными правами в области закупок и поставок электроэнергии. Наряду с этим существует мнение, что такой подход приводит к снижению эффективности электроэнергетики и энергетической безопасности государства. Решение этой проблемы требует соответствующего теоретического обоснования.

Главной особенностью функционирования электроэнергетической системы является естественный монополизм отрасли, обусловленный, в первую очередь, ее технологической спецификой. Это – уникальность электроэнергии как товара, который не имеет полноценной замены, а также значительные масштабы производства и электросетей, что вместе с необходимыми избыточными производственными мощностями для покрытия пиковых нагрузок требует привлечения большого капитала, что существенно ограничивает количество субъектов предпринимательской деятельности в сфере электроэнергетики [3].

В любой электроэнергетической системе существуют два рынка электроэнергии – оптовый и розничный. Участниками оптового рынка выступают производители, поставщики электроэнергии и субъекты обслуживающей инфраструктуры, а розничного – поставщики и потребители электроэнергии, которых обобщенно можно разделить на небытовых потребителей и население. С интересами участников рынка электроэнергии связано понятие эффективности электроэнергетической системы, которое следует рассматривать с точки зрения системы общественных отношений. Эффективность ее функционирования как любой экономической системы определяется эффективностью экономической и социальной сферы. Экономическая сфера представляет собой совокупность общественных отношений в сфере производства. Социальная сфера характеризуется образом и уровнем жизни людей, зависящим от количества и качества потребленных благ. То есть социальная сфера определяется сферой

потребления. Эти сферы диалектически взаимосвязаны и опосредствуются сферами распределения и обмена.

Все сферы общественного воспроизводства связаны главной целью развития любой экономической системы – удовлетворение закономерно растущих количественных и качественных общественных потребностей, что достигается в процессе экономически и социально обоснованного производства общественных благ. Диалектическое противоречие между социальной и экономической эффективностью следует из основного экономического противоречия – между интересами наемных работников и собственников средств производства. Кроме того, существует противоречие между экономическими интересами субъектов оптового рынка электроэнергии и социально-экономическими интересами небытовых потребителей и населения. В совокупности это определяет социально-экономическую эффективность электроэнергетической системы, которая формируется последовательно, начиная от предприятия и заканчивая национальной экономикой (рис. 1) [1].

Обобщенными критериями социально-экономической эффективности электроэнергетической системы выступают прибыль от производства электроэнергии, прибыль участников оптового рынка электроэнергии, цена и объем потребленной электроэнергии. В результате возникает задача многокритериальной оценки социально-экономической эффективности электроэнергетической системы, что требует разработки соответствующей системы сбалансированных показателей. Обосновано, что общим критерием сбалансированности социальной и экономической эффективности выступает цена на потребленную электроэнергию, которая должна быть таковой, чтобы одновременно удовлетворять интересы потребителей, поставщиков и производителей. Очевидно, что ее регулирование должно быть прерогативой государства.

Формирование социально-экономически эффективной электроэнергетической системы должно происходить также с учетом обеспечения электроэнергетической безопасности государства. Это предусматривает, прежде всего, независимость электроэнергетики от внешних топливных ресурсов, а также предусматривает бесперебойное и качественное обеспечение потребителей электроэнергией в достаточном объеме и по приемлемым ценам [6]. Исходя из изложенного, социально-экономическую эффективность электроэнергетической системы следует трактовать как степень удовлетворения закономерно растущих потребностей небытовых потребителей и населения в объеме и качестве электроэнергии при экономически и социально обоснованном ее производстве, распределении и обмене.



Рис. 1. Взаимосвязь социальной и экономической эффективности электроэнергетической системы

В практике основным организационным подходом к формированию эффективной электроэнергетической системы выступает либерализация рынка электроэнергии. Считается, что этому способствует конкурентная модель оптового рынка электроэнергии, а основным экономическим подходом является приватизация объектов электроэнергетической системы [2]. Однако существуют и другие, используемые в практике, модели оптового рынка электроэнергии: вертикально-интегрированная модель, модель «независимых производителей» и модель «единственного закупщика».

В вертикально-интегрированной модели существует одна энергетическая компания, которая имеет монополию на производство, распределение и поставку электроэнергии по регулируванному тарифу. Ее развитие осуществляется за счет государства или за счет потребителей путем повышения тарифов. В модели «независимых производителей» существует одна энергопоставляющая компания и несколько производителей электроэнергии, которые конкурируют за объем ее поставок. Такая модель позволяет избежать затрат, связанных с организацией и функционированием оптового рынка электроэнергии. В модели «единственного закупщика» существует одна энергопоставляющая компания, которая оптом покупает электроэнергию у независимых производителей. У нее электроэнергию покупают розничные энергопоставщики. Увеличение их количества в определенной мере способствует появлению конкуренции, но при увеличиваются затраты на функционирование рынка электроэнергии и повышаются тарифы для потребителей. В конкурентной модели наряду с розничными энергопоставщиками существует несколько энергопоставляющих компаний, которые занимаются оптовыми закупками электроэнергии. В такой модели есть стимулы для повышения конкуренции между производителями, оптовыми и розничными энергопоставщиками. Недостатком является сложная система управления работой рынка электроэнергии и еще больший рост затрат на его функционирование [4].

Сравнивая структуру приведенных моделей рынков электроэнергии нетрудно заметить, что отличительные признаки их построения незначительные (рис. 2). Главным из них является количество производителей, оптовых и розничных энергопоставляющих компаний. Именно они главным образом определяют степень монополизации рынка электроэнергии. Поэтому полагается, что для повышения конкуренции на рынке электроэнергии их количество должно быть большим. Однако существующая на современном этапе развития экономических отношений тенденция к концентрации собственности в руках небольшого числа лиц, как закономерность развития капиталистического способа производства, приводит к усилению явления монополии в электроэнергетике. В совокупности это делает практически невозможной конкуренцию в этой сфере деятельности и требует государственного регулирования процесса ценообразования и распределения денежных средств на рынке электроэнергии между его участниками.



Рис. 2. Отличительные признаки моделей рынка электроэнергии

В сфере экономических подходов, позволяющих достичь сбалансированности и повысить как социальную, так и экономическую эффективность электроэнергетической системы, важным является ценовое регулирование стоимости электроэнергии. В практике существует три метода формирования цены на электроэнергию: на конкурсной основе (саморегуляция); цена устанавливается регулирующим органом (директивный метод); саморегуляция осуществляется в пределах директивной цены [5]. В любом случае основным вопросом остается, каковой она должна быть?

Очевидно, что выбор того или иного организационно-экономического подхода к формированию эффективной электроэнергетической системы определяется территориальной и экономической спецификой региона, и должен осуществляться с учетом организационно-технологических и организационно-экономических особенностей существующей электроэнергетической системы, которые в каждом случае требуют тщательного изучения.

#### Список литературы

1. Беленцов В.Н. Взаимосвязь и проблема сбалансированности социально-экономической эффективности общественной системы / В.М. Беленцов, Н.А. Рытова // Проблемы развития современной экономики и права: материалы VI Международной научно-практической конференции (г. Каменск-Шахтинский, 17 ноября 2015 г.) в 2-х томах. Т. 1. – Каменск-Шахтинский: Изд-во «Ноулидж», 2015. – С. 128-130.
2. Давыдовский Ф.Н. Либерализация мировой электроэнергетики и проблемы становления конкурентных рынков в условиях реструктуризации / Ф.Н. Давыдовский // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – №7(7). – С. 12-28.
3. Давыдовский Ф.Н. Монополия и конкуренция в электроэнергетике: альтернативы развития и проблема эффективности / Ф.Н. Давыдовский // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 6 (6). – С. 30-44.
4. Камашев А.С. Сравнительный анализ моделей функционирования электроэнергетических отраслей в России и мире в контексте процессов реформирования / Камашев А.С. // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3 Вып. 2 (180). – С. 105-111.
5. Маренков Н.Л. Цены и ценообразование / Н.Л. Маренков. – М.: Экономистъ, 2000. – 151 с.
6. Рытова Н.А. / Н.А. Рытова. Методы оценки энергетической безопасности государства / Проблеми ефективності використання потенціалу підприємств регіону: Зб. наук. праць. – Т. X. – Вип. 130. Донецький державний університет управління. – Донецьк: ТОВ «Цифрова типографія», ДонДУУ, 2009. – С. 123-134.



**Агеева Ирина Евгеньевна**  
Магистрант НИУ СГУ им. Н.Г. Чернышевского  
[irina.ageeva1@mail.ru](mailto:irina.ageeva1@mail.ru)

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Человеческий потенциал является чрезвычайно важным фактором инновационного развития любого государства. 20-летние рыночные реформы в период перехода с плановой экономики к рыночной отрицательно сказались на экономике России в целом. Результаты проводившейся в стране экономической политики видны и по сей день. Обладая значительным научно-технологическим потенциалом, квалифицированной рабочей силой и огромными запасами природных ресурсов сегодня в экономике отмечается ухудшение благосостояния населения, снижение конкурентоспособности как производства в целом, так и производимой продукции в частности, наблюдается также и постепенное разрушение научно-производственного потенциала страны.

Данные проблемы требуют незамедлительного решения в том случае если Россия как государство, обладающее огромным потенциалом, будет стремиться к дальнейшему развитию и стремиться стать более конкурентоспособной на мировых рынках.

В настоящий момент количество предприятий, ведущих непосредственную разработку и внедрение инноваций, довольно низкое. В конце 1980-х годов доля инновационно активных предприятий составляла примерно 2/3 от ВВП страны. В 2015 году лишь 10% предприятий пытаются соответствовать понятию «инновационных». Для справки, в развитых странах эта цифра превышает порог в 70%.

Ситуация на мировых рынках высокотехнологичной продукции ещё хуже. Россия занимает менее 0,3% доли на таких рынках. Втрое большая цифра у Филиппин и Мексики, США же обгоняет Россию по данному показателю больше чем на 2 порядка. Технологическая отсталость российской экономики в условиях динамично развивающихся мировых рынков отрицательно воздействует на дальнейшее развитие страны и её экономический рост [1, 45].

Одним из определяющих факторов экономического и инновационного развития экономики страны и её регионов становится такой важный ресурс как человеческий капитал

и его качественные особенности. Повышение качества человеческого капитала является одним из важнейших условий инновационного развития экономики страны. Отсюда вытекает одна из насущных проблем Российской экономики: недостаточное использование потенциала вузов как в повышении качественных характеристик человеческого капитала, так и в разрешении проблемы инновационного развития.

Одними из возможных путей решения проблем становятся: стимулирование активности населения в области предпринимательства, повышения качества высшего профессионального образования, использование научного потенциала вузов, инвестиции в человеческий капитал. Необходимо проводить подготовку высококвалифицированных и высокообразованных специалистов, которые будут обладать профессиональной мобильностью, а также будут способны к профессиональному росту.

В настоящий момент одной из важнейших проблем в экономике России становится старение кадров и их дефицит в отраслях экономики, кроме таких отраслей как финансы, торговля и управление. Одним из элементарных на первый взгляд решений этой проблемы становится метод увеличения числа обучающихся по требуемым в настоящий момент специальностям (инженеры и педагоги). Однако, всё осложняется тем, что в отраслях, имеющих первостепенное значение для экономики России сегодня, но испытывающих дефицит в квалифицированных кадрах, оплата труда соответствующих профессий остаётся достаточно низкой. Таким образом, все те квалифицированные инженеры, либо педагоги в конечном счёте предпочитают работать в отраслях, совершенно не сопряженных с их специальностью [3, 76]. Для решения такой проблемы необходима целенаправленная государственная поддержка, которая бы способствовала повышению доходной части тех отраслей экономики, которые имеют первостепенное значение для страны.

В России совершается перестройка структуры экономики в сторону уменьшения обрабатывающих производств, и расширения сфер финансов и сервиса, сферы управления. Такая тенденция свидетельствует о наличии и распространении такого явления как «сырьевая игла». Стоит отметить что при условии отсутствия какой-либо работы по диверсификации и модернизации российской экономики, осуществление подготовки профессионалов в инновационных отраслях нецелесообразно. Однако, если экономика России всё же начнёт развиваться по инновационному пути, то такое развитие не получит необходимых специалистов, так как их подготовка не может произойти в короткие сроки. Одним из возможных путей решения данной проблемы может служить улучшение механизма согласования интересов потребителей и производителей услуг образования в длительном периоде времени. Стоит учитывать и ресурсные возможности учреждений образования в соответствии с требованиями потенциальных потребителей. Таким образом приоритет в данном вопросе должен ставиться не на исследовании спроса как такового, а именно на изучении потребностей.

Следовательно, человеческий капитал является одним из важнейших условий эффективного функционирования экономики любой страны, эффективного её развития. Несмотря на множество проблем в российской экономической системе, которые были отмечены в данной статье, России необходимо переходить на новый уровень развития, совершенствовать свою инновационную деятельность, что будет способствовать и повышению мировой конкурентоспособности страны. И одним из факторов успешного перехода на инновационные рельсы развития становится качественное улучшение человеческого потенциала России.

#### Список литературы:

1. Гузакова, О.Л. Уровень образования и предпринимательской активности домохозяйств как фактор экономического роста / О.Л. Гузакова, С.Н. Фурсик. Вологда: ВГПУ, 2014. 98 с.

2. Качество человеческого капитала как фактор экономического роста / О.Л. Гузакова, С.Н. Фурсик, С.А. Андронович; Вологда: ВГПУ, 2013. 118 с.
3. Савельев, А.Я. Проблемы высшего образования Российской Федерации / А.Я. Савельев. М., 2015. 284 с.

Научное издание

Коллектив авторов

Сборник материалов III Международной научной конференции «Современная экономика»

ISSN 2500-3798

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2016