

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Материалы XXVIII международной студенческой научно-практической
конференции*

18 января 2019 года

**Екатеринбург
«ИМПРУВ»
2019**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Материалы XXVIII международной студенческой научно-практической
конференции*

18 января 2019 года

**Екатеринбург
«ИМПРУВ»
2019**

УДК 001.1

ББК 60

К94

Ответственный редактор: Кусов Сергей Вячеславович

К 94

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ сборник статей XXVIII Международной студенческой научно - практической конференции. – Екатеринбург: Издательство «ИМПРУВ», 2019. – 63 с.

Настоящий сборник составлен по итогам XXVIII Международной студенческой научно - практической конференции «**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**», состоявшейся 18 января 2019 г. в г. Екатеринбург. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы теории и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1933-08 / 2016К от 31 августа 2016 г.

© ООО «ИМПРУВ», 2019.

© Коллектив авторов, 2019.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИКА	6
ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕФОРМИРОВАНИЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	7
Игнатьев В.В.	7
АНАЛИЗ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ Г. ТУЛЫ	16
Кузьмина А.Ю.	16
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА 2020 ГОД	23
Русак Ф.В.	23
Скорина М.А.	23
МЕНЕДЖМЕНТ	29
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАЙЕСОВСКИХ СЕТЕЙ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ МИРОВЫХ ЦЕН НА СЫРЬЕ	30
Стефанович В.А.	30
ДОЛГОСРОЧНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ	34
Ходасевич Е.С.	34
МАРКЕТИНГ	37
МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ	38
Баруновас И.С.	38
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ	43
Скачков В.С.	43
КОНЬЮНКТУРНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА	48

Тихонов А.А.	48
МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ	51
Чигас Е.Э.	51
РЕГИОНОВЕДЕНИЕ. РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	55
ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)	56
Пронина Н. Н.	56
Умнов А. П.	56
Майоров С. А.	56

СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИКА

**ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА
РЕФОРМИРОВАНИЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Игнатъев В.В.

курсант 2 курса Вольского военного института материального
обеспечения, г. Вольск,

Аннотация. На основе анализа отечественных источников автором сделана попытка систематизировать факторы, влияющие на реформирование оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России и эффективность предприятий ОПК, которое за период с 1991 г. по настоящее время прошло несколько этапов.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, реформирование, факторы.

**RESEARCH OF FACTORS INFLUENCING ON REFORMING OF
MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Abstract: On the basis of analysis of domestic sources the author attempts to systematize the factors influencing on reforming of the military-industrial complex of Russia and efficiency of enterprises of the defense industry, which for the period from 1991 till the present time has passed Several stages.

Key words: Defense-Industrial Complex, reformation, factors.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) Российской Федерации всегда занимал особое место в экономике страны, что обусловлено его главной и специфической задачей – обеспечение ее национальной безопасности – защите независимости, государственной и территориальной целостности.

История становления и развития оборонно-промышленного комплекса

свидетельствует о том, что развитие осуществлялось в большей степени путем ситуационного управления (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Факторы, влияющие на развитие ВПК

Период	Геополитическая ситуация
1920-е гг.	необходимость сохранить оставшуюся не разрушенной промышленность
1930-е гг.	воздействие надвигающейся военной угрозы
1940-е гг.	быстро меняющаяся военная ситуация
1950-е гг.	опасность отстать в развитии средств вооруженной борьбы
1960-1980-е гг.	гонка вооружения
1990-е гг.	кардинальные перемены в стране
с конца 1990-х гг.	циклические воздействия финансово-экономических кризисов различного масштаба)

К началу 90-х гг. ОПК России представлял собой высокотехнологичный комплекс промышленности. Однако в новой экономической ситуации, обусловленной распадом СССР и переходом к рыночным условиям хозяйствования, возникла необходимость реформирования ОПК. Это связано с тем, что в условиях Советского союза предприятия ОПК были ориентированы только на выпуск военной продукции и финансировались за счет средств бюджета страны. В новых экономических условиях предприятия ОПК не могли функционировать только за счет государственных средств. Возникла необходимость поиска иных источников получения финансовых средств, в том числе и за счет выпуска продукции гражданского назначения, привлечения средств инвесторов, частного бизнеса. Все это обусловило актуальность темы исследования.

Современное состояние ОПК в определенной степени является следствием его реформирования, которое было инициировано в начале 1990-х гг. На протяжении всего этого времени изменялась не только геополитическая ситуация в мире, но и внутренняя ситуация в стране, что не могло не отразиться на эффективности деятельности предприятий ОПК. Основные этапы реформирования ОПК РФ приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятий ОПК [2, 3, 4, 5 6, 7, 8]

Геополитическая ситуация в мире	Внутренняя ситуация в стране	Факторы, влияющие на эффективность предприятий ОПК
1	2	3
КРИЗИСНЫЙ СПАД (1192-1998 ГГ.)		
1988 – 1991 гг. – период снижения производства (конверсия)		
- глобализация мировой экономики; - усиление конфликтности в международных отношениях; - оживление транспортных	1991 – распад СССР 1992 – переход к рыночной экономике - реструктуризация - резкое сокращение бюджетного финансирования; - в ОПК два разнонаправленных процесса:	1. Ликвидация планово-распределительной системы оборонных заказов. 2. Деграция производственной базы. 3. Банкротство значительной части предприятий ОПК вследствие несвоевременного получения денежных средств за выполненный гособоронзаказ. 4. Использование устаревших технологий 5. Падение спроса на гражданскую
пассажиро-грузоперевозок	1) «дробление» предприятий, выделение отдельных производств в качестве самостоятельных хозяйствующих субъектов (особенно в первой половине 1990-х гг.); 2) создание интегрированных структур.	продукцию. 6. Резкое сокращение государственного заказа
1992 -1997 гг. – период стабильного выпуска продукции		
	- акционирование - Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий Российской - создание интегрированных структур по типу ФПГ, холдингов	- отток рабочей силы из оборонной промышленности вследствие низких зарплат; - резкий рост среднего возраста занятых, достигший фактически в двухтысячных годах пенсионного уровня; - неэффективное управление предприятиями; - высокие процентные ставки по банковским кредитам; - отсутствие условий для инвестиций; - несоответствие качества ранее выпускаемой продукции современным требованиям и уровню цен; - опережающий рост цен на услуги монополистов.

Продолжение таблицы 2

1	2	3
---	---	---

1998 г. - реструктуризация		
Мировой финансовый кризис	финансовый кризис, девальвация рубля	- негативные реалии в области проектирования, производства и экспорта вооружений и военной техники, - наращивание производства и объемов экспорта, - нерегулярное бюджетное финансирование ГОЗ; - отсутствие средств государственной поддержки процессов реструктуризации
ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД (1999-2001)		
1999 г.	- экономический подъем; - продолжение создания крупных ИС холдингового типа по отраслевому принципу, обладающих высокой степенью рыночной власти	- в большинстве компаний амортизация превосходит инвестиции - использование устаревших технологий
2001 г.	Государственная программа вооружения на 2001-2010 годы	- углубление военно-гражданской интеграции и диверсификации производства
ПОСТКРИЗИСНЫЙ РОСТ. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ (2002-2006)		
2002 г.	Принятие федеральной целевой программы «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса 2002-2006 годы»	- рост производства не сопровождался адекватным увеличением нормы прибыли и, тем более, восстановлением производственного потенциала;
2004 г. резкое ухудшение российско-американских отношений в связи с событиями на Украине	- административная реформа (упразднены оборонные агентства предприятий)	- сохранение объемов экспорта - недостаток финансирования ГОЗ - дефицит инвестиционных ресурсов - дефицит оборотных средств
2005 г. постоянные российско-американские конфликты в Совете Безопасности	- создание Службы единого заказчика; - появление ФГУП «Рособоронэкспорт» и его дочерней структуры ОАО «Объединенная промышленная	- критическое состояние научно-технической, элементной, материаловедческой и испытательной базы; - нарушение процесса воспроизводства основных фондов, в том числе их активной части - процесс

Продолжение таблицы 2

1	2	3
---	---	---

ООН	корпорация "ОБОРОНПРОМ» ; - конверсия применяется преимущественно к предприятиям, выводимым из состава ОПК	старения основных промышленно-производственных фондов опережает процессы обновления и прироста; - ухудшение качества научных и производственных кадров, неполной занятостью персонала и низким (при высоких квалификационных требованиях) уровнем заработной платы, которая почти на треть ниже, чем в среднем по промышленности; - слабая государственная поддержка предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ.
2006 г.	Для реализации государственной политики в области развития ОПК, науки и технологий указом Президента РФ от 20 марта 2006 г. была создана Военно-промышленная комиссия при Правительстве РФ (ВПК). 30 декабря 2006 г. принято постановление Правительства РФ «О государственном плане подготовки научных работников, специалистов и рабочих кадров для организаций оборонно-промышленного комплекса на 2007–2010 гг.». утверждена Государственная программа вооружений на период до 2015 г. (ГПВ-2015)	- трансфертный механизм высоких технологий военного и двойного назначения не получил должного развития
ПЕРИОД ДИВЕРСИФИКАЦИИ ОПК (2007-2015)		
2007 г. новый конфликт с США по вопросу размещения в Европе элементов	5 февраля 2007 г. Президент РФ подписал указ о создании Федерального агентства по поставкам вооружений, военной и специальной техники при	- разрушение сложившихся технологических цепочек кооперационных связей; - постоянное занижение уровня инфляции при прогнозировании экономической ситуации в стране; - спад инновационной активности

Продолжение таблицы 2

1	2	3
---	---	---

системы ПРО	Правительстве РФ в январе 2007 г. Президент РФ подписал указ, в соответствии с которым исключительное право на экспорт конечной продукции военного назначения остается за ФГУП «Рособоронэкспорт» ФЦП «Развитие ОПК на 2007–2010 гг. и период до 2015 г.»	предприятий; - обострение социальных проблем работников ОПК
2010 г. 2008 г. – новый виток противостоянию России и США дало вторжение грузинских войск в Южную Осетию	- принятие на государственном уровне документов, открывающих перспективы качественно нового этапа развития ОПК, которому придается инновационный характер; - завершение организационного реформирования; - технологическая модернизация ОПК	- государственная поддержка (государственные закупки, НИОКР и госкапвложения в рамках гособоронзаказа и ФЦП, реализуемых в ОПК); Другие меры господдержки: - взносы в уставный капитал организаций; - различные субсидии, связанные с развитием производства; - субсидии с целью предупреждения банкротства
2012 г.	- продолжение посткризисного роста российской экономики; - масштабное обновление ОПК	- повышение статуса Военно-промышленной комиссии; - совершенствование законодательно-правовой базы функционирования системы технического оснащения ВС РФ; - принятие базовых документов, связанных с программно-целевым планированием развития ОПК в интересах повышения эффективности оснащения ВС РФ современными видами вооружения, военной и специальной техники; - создание целостной системы государственной поддержки промышленности; - переход к заключению долгосрочных контрактов, контрактов полного жизненного цикла образцов ВВСТ и т.д
2014 г. ухудшение военно-политической обстановки	- исчерпан потенциал экспортно-ориентированной модели сырьевого роста, которая	- низкий технологический уровень производства; - дефицит научных кадров и специалистов рабочих профессий;

Продолжение таблицы 2

1	2	3
---	---	---

<p>ки в мире, рост нестабильности и напряженности в целом ряде регионов, введение экономических санкций</p> <p>2013 г. – разногласия между РФ и США: ситуация в Сирии и КНДР, противоракетная оборона, положение некоммерческих организаций в России, «Закон Магнитского» и «Закон Димы Яковлева»</p>	<p>преимущественно зависит от конъюнктуры мировых цен на энергоносители</p> <p>- импортозамещение</p>	<p>- низкий уровень негосударственных инвестиций;</p> <p>- низкое качество выпускаемой продукции;</p> <p>- зависимость от зарубежной элементной базы;</p> <p>- неспособность к выпуску гражданской продукции для полной загрузки производственных мощностей.</p>
<p>2016 г.</p> <p>продолжение экономических санкций</p>	<p>- цифровая экономика;</p> <p>- перспективы сокращения ГОЗ;</p> <p>- переход ОПК на бизнес-модель</p>	<p>необходимость повышения доли продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме производства ОПК;</p> <p>акцента на увеличение доли инновационной продукции</p>
<p>ДИВЕРСИФИКАЦИЯ. РАЗВИТИЕ (2015 – ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ)</p>		
<p>2017 г.</p> <p>продолжение экономических санкций</p>	<p>- создана эффективно функционирующая система ГОЗ;</p> <p>- сформулированы основные направления развития ОПК (модернизация вооружений, диверсификация в ОПК и ценообразование)</p>	<p>- численность работников на предприятиях ОПК стабилизировалась;</p> <p>- созданы условия для обеспечения притока и закрепления в ОПК талантливой молодежи;</p> <p>- предприятиями ОПК достигнуты устойчивые темпы развития, превышающие аналогичные показатели российской экономики в целом;</p>
<p>2018-2025 гг.</p> <p>продолжение экономических санкций</p>	<p>- продолжение диверсификации;</p> <p>- принята десятилетняя программа вооружения до 2027 года</p>	<p>- увеличение объемов и качества выпуска продукции гражданского назначения;</p> <p>- внедрение современных технологий и лучших мировых практик;</p> <p>- цифровизация производства;</p> <p>- модернизация станочного парка;</p> <p>- подготовка кадров;</p> <p>- обновление документов по стандартизации;</p> <p>- бережливое производство;</p> <p>- изменение политики ценообразования и применение долгосрочных контрактов жизненного цикла.</p>

Таким образом, сектор ОПК должен продолжить играть важнейшую роль в развитии национальной экономики по таким направлениям, как:

- научно-техническое развитие;
- источник квалифицированных кадров для других сегментов экономики;
- формирование экосистемы высокотехнологических компаний.

Для активизации роли ОПК в указанных направлениях необходим дифференцированный подход к работающим в этом секторе предприятиям.

Отечественные эксперты, рассматривая проблему диверсификации ОПК в комплексе, отмечают необходимость сосредоточения на решении ключевой задачи – повышении степени интеграции ОПК в народное хозяйство. Необходимо развивать систему поставщиков для ОПК из числа компаний, активно работающих в гражданском сегменте экономики. Для этого потребуется корректировать базовые правила игры в ОПК (в том числе на уровне системы ценообразования), создавая стимулы к аутсорсингу, экономии издержек.

Именно таким путем удастся обеспечить устойчивое развитие ОПК в современных условиях.

Список литературы

1. Оборонно-промышленный комплекс России в 2012-2015 годах [Электронный ресурс] // Национальная оборона // <http://www.oborona.ru/includes/periodics/defense/2017/1226/104123038/detail.shtml>
2. Костин, Д. Развитие ОПК России [Электронный ресурс] / Д. Костин // Военно-промышленный курьер. – 2005. – № 9. // URL : <http://militaryarticle.ru/voenno-promishlennii-kurer/2005-vpk/954-voenno-promyshlennij-kurer-9-2005-g-razvitie-opk>
3. Зарубежная практики применения Лин 6 сигм в ОПК [Электронный ресурс] // URL : <http://6sigmas.ru/overviews/zarubezhnaya-praktiki-primeneniya-lin-6-sigm-v-opk/>
4. Предприятия должны работать в условиях снижения гособоронзаказа

- [Электронный ресурс] // URL : // <https://www.kommersant.ru/doc/3391908>
5. Пименов, В. Модели преобразования российского ОПК в высокотехнологичный комплекс: механизмы реализации [Текст] / В. Пименов // Экономические стратегии. – 2007. – № 07. – С. 14-21.
 6. Проблемы реструктуризации оборонно-промышленного комплекса в России [Электронный ресурс] // URL : <https://pravo.studio/krizisnyiy-menedjment/problemyi-restrukturizatsii-oboronno-17669.html>
 7. Развитие ОПК: Новые задачи диверсификации [Электронный ресурс] // URL : // <http://www.rosinform.ru/mic/493132-razvitiye-opk-novye-zadachi-diversifikatsii/>
 8. Рассадин, В.Н. Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия [Текст] / В.Н. Рассадин. – М.: МАКСПресс, 2002.

УДК 515.2 + 563.3

АНАЛИЗ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ Г. ТУЛЫ.

Кузьмина А.Ю.

Должность: инженер I категории

Для того чтобы полностью раскрыть государственную структурную политику, сперва рассматривается ее состояние на уровне всей страны. Также для полного изучения предмета, приводится аналитическая часть, в которой государственная структурная политика рассматривается на примере одного региона, а именно г. Тула.

Помимо этого высказываются предположения и разные точки зрения по поводу того, как будет развиваться структурная политика Российской Федерации в ближайшем будущем.

Ключевые слова – структурная политика, экономика России, структурное регулирование.

Analysis of the structural policy of Russia on the example of the city of Tula.

In order to fully disclose the state structural policy, first consider its condition at the level of the whole country. Also for a full study of the subject, the analytical part is given, in which the state structural policy is considered on the example of one region, namely the city of Tula.

In addition, there are suggestions and different points of view on how the structural policy of the Russian Federation will develop in the near future.

Keywords - structural policy, Russian economy, structural regulation.

Анализ развития г. Тула

1.1. Анализ региональной экономики г. Тула

Официальное наименование муниципального образования - муниципальное образование город Тула. Площадь территории муниципального образования город Тула 1495,56 кв. км.

Таблица 1 - Конкурентный профиль территории г. Тула

Показатель	Характеристика
Рыночная конъюнктура	Высокий уровень развития инфраструктуры Современное инвестиционное законодательство Развивается рыночная инфраструктура: увеличивается сеть предприятий торговли и общественного питания различных форм собственности, развивается сеть фирменной торговли, уменьшается доля неорганизованной торговли; осуществляются меры по контролю за качеством товаров, соблюдению законодательства по защите прав потребителей, сертификации; более быстрыми темпами развиваются хозяйственные связи с поставщиками и потребителями регионов РФ, странами СНГ.
Институциональные рынки	Работа с инвесторами по принципу «одного окна» Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций г. Тула осуществляется более чем с 80 странами мира На инвестиционном портале г. Тула запущена интерактивная инвестиционная карта
Транспортно-географическое положение	Выгодное транспортно-географическое положение (крупный транзитный узел) Г. Тула является крупным транзитным узлом Крупнейшие в европейской части России запасы леса Наличие высокорентабельных для освоения месторождений полезных ископаемых Большая площадь территории при относительно низкой стоимости земли
Трудовые ресурсы	Высокий научный и кадровый потенциал Богатейшее историко-культурное наследие, имеющее общероссийское значение Численность постоянного населения г. Тула составляет 660 тыс. человек Подготовку специалистов в регионе осуществляют три государственных высших учебных заведения На территории региона реализуется пилотный проект по формированию многофункциональных центров прикладных квалификаций, осуществляющих обучение на базе среднего (полного) общего образования
Научно-технический потенциал	Энергоизбыточность региона Наличие крупных производственных комплексов российского и международного масштаба
Финансово-экономические факторы	Развитие механизмов государственно-частного партнерства на территории области Устойчивые темпы экономического развития Свыше 230 крупных и средних предприятий, около 460 малых предприятий

Таким образом, г. Тула – один из наиболее привлекательных для инвестиционного развития субъектов Российской Федерации. Потенциал региона огромен, как в области природных ресурсов, инфраструктурной

обеспеченности, транспортной доступности, так и возможности надежной системы подготовки управленческих кадров инженерных и рабочих специальностей. Факторами успеха в привлечении инвестиций являются: нестандартные решения, как в государственном управлении, так и в бизнесе, сокращение административных процедур, поддержка и сопровождение инвестора, социальная ответственность и забота о людях.

Вывод.

В г. Тула с учетом сложившейся ситуации роль государства и направления регулирования должны быть направлены на структурную перестройку экономики.

Администрация города Тулы проводит активную политику, направленную на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий города, одним из элементов которой является ежегодное проведение контактно-кооперационных бирж. Традиционной стала контактно-кооперационная биржа, проводимая с участием субъектов предпринимательства из Республики Беларусь. Формат данного мероприятия позволяет проводить деловые встречи, переговоры, подписывать соглашения, направленные на развитие внешнеэкономических отношений.

Безусловно без участия государства в реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов практически не реализуема. Безусловно государство должно в первую очередь создать условия для развития бизнеса в России, конечно же оказывать поддержку малому и среднему бизнесу.

Таким образом, необходимо констатировать тот факт, что роль государства в экономике России в ближайшей перспективе не должна уменьшаться, а пожалуй даже возрасти.

Принимая во внимание цели и задачи оценки эффективности деятельности органов региональной исполнительной власти, необходимо более детально рассмотреть систему показателей, применяемых для мониторинга деятельности субъектов государственного управления на региональном уровне, и установить их соответствие содержанию понятия эффективности в сфере государственного

управления. При этом, целесообразно принять во внимание применяемую в зарубежной практике оценки эффективности общественного сектора концепцию, согласно которой эффективность публичных учреждений включает три компонента:

- 1) непосредственный результат (Output);
- 2) конечный социально-значимый результат (Outcome);
- 3) социальное воздействие (Impact).

Наиболее значимым для общества является социальное воздействие, однако оценить его с достаточной степенью достоверности достаточно сложно. Более доступной задачей представляется определение результатов работы учреждений и их отдельных сотрудников по непосредственным показателям их деятельности.

Перечень показателей эффективности деятельности региональных исполнительных органов утвержден на федеральном и региональном уровнях. Основное внимание уделяется показателям, которые непосредственно зависят от деятельности региональных властей и характеризуют качество и уровень жизни населения, эффективность бюджетных расходов, состояние инфраструктуры и социальной сферы территории, а также степень внедрения новых методов и принципов управления.

Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации производится на основе анализа и сопоставления показателей, характеризующих:

- 1) Конечные результаты деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по сферам.
- 2) Эффективность использования бюджетных ресурсов в субъекте Российской Федерации по сферам.
- 3) Ход реализации институциональных реформ в субъекте Российской Федерации по сферам. Под ходом реализации институциональных реформ понимается внедрение новых механизмов управления в различных сферах и их эффективность. Все выше обозначенные показатели взаимосвязаны между собой и рассматриваются в едином контексте.

Многие инвестиционные проекты в г. Тула приостановлены ввиду невозможности привлечения кредитных ресурсов, роста цен на строительные материалы, оборудование, промышленное сырье, при этом цены на реализацию производимой продукции росли меньшими темпами из-за снижения спроса на нее.

Ввод жилья в течение всего 2016 г. в г. Тула значительно отставал от соответствующего уровня 2015 года, снижение хотя и замедлилось к концу года, но осталось на уровне 32,1%, что объясняется снижением, как инвестиционной активности, так и платежеспособного спроса населения.

Трудовые ресурсы уже в настоящее время стали главным фактором, ограничивающим расширение экономической деятельности на территории г. Тула посредством строительства новых предприятий и создания новых рабочих мест.

Главным ресурсным фактором, накладывающим серьезные ограничения на экономический рост, в области является напряженность на рынке труда.

Важную роль в решении социальных проблем, налаживании устойчивого развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения играют крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства населения, поддержке и развитию которых в области уделяется большое внимание. Реализуются мероприятия по развитию семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств и поддержке начинающих фермеров, в рамках которых осуществляется грантовая поддержка аграриев.

1.2. Оценка реализации майских указов в г. Тула

Текущего положения г. Тула свидетельствует о наличии проблем стратегического характера, как обусловленные изменениями внешнего окружения и неразвитостью способностей гибко реагировать на эти изменения, так и внутренними факторами.

Отсутствие способностей гибко реагировать на изменчивое состояние внешнего окружения, мировые, глобальные тенденции и развитие

технологического прогресса привели к тому, что при смене 5-го на 6-ой технологический уклад в мировом масштабе, муниципальное образование город Тула продолжает жить и развиваться, ориентируясь на технологии и производства 4-го технологического уклада, не создавая современных конкурентоспособных продуктов.

Отсутствие согласованности действий и планирование развития г. Тулы в рамках текущей традиционной модели не приведет к исправлению ситуации и не сможет обеспечить рост социально-экономических показателей, более того будет приводить к усилению негативных тенденций.

Такие факторы градообслуживающей основы как плохая экология, недостаточно высокий уровень высокопроизводительных рабочих мест, и как результат невысокий уровень доходов населения относительно Москвы, значительный износ строительной, коммунальной и транспортной инфраструктуры, – все это усиливает негативные тенденции, которые угрожают снижением показателей социально-экономического развития.

В г. Тула органами исполнительной власти реализуются меры, направленные на достижение 36 показателей, содержащихся в указах президента РФ от 7 мая 2012 года №№596-601 и №606.

По 28 показателям в г. Тула отмечена положительная динамика. В половине из них целевые значения уже достигнуты. По восьми показателям есть риск не уложиться в установленные сроки.

Основные задачи социально-экономического развития муниципального образования город Тула, обеспечивающие в 2017 году реализацию майских Указов Президента РФ 2012 года.

Также одним из основных факторов является привлечение населения муниципального образования г. Тула, занимающегося ведением личного подсобного хозяйства, к созданию крестьянских (фермерских) хозяйств с помощью государственных программ, что дает возможность начинающим аграриям производить больше продукции для дальнейшей реализации.

В целом, анализ и оценка эффективности деятельности региональных органов исполнительной власти позволяет выявить сферы, требующие приоритетного внимания региональных властей, а также сформировать комплекс мероприятий по улучшению результативности деятельности органов регионального управления, в частности, путем направления существующих ресурсов в наиболее проблемные места.

Таким образом, методика оценки эффективности деятельности органов региональной исполнительной власти должна охватывать показатели, которые позволяют делать обоснованные выводы по всем направлениям такой оценки с учетом выделенных направлений оценки эффективности – технической, экономической и социальной, а также в контексте статического и динамического подходов.

Список литературы:

1. Бодрунов С.Д. Российская трагедия – деиндустриализация отечественной экономики. / Научный доклад / Серия «Модернизация промышленности» / Институт нового индустриального развития (ИНИР), СПб. 2014.
2. Душкова Н. А. Предстоящая реиндустриализация России: условия и возможности ее осуществления // Вестник Воронежского государственного технического университета.- 2013, Т, 8, № 12-13, с. 121-125
3. Клепач А. О монетарных факторах экономики роста // Пробл. теории и практики управл. - 2016. - N 8. - С.34-41.
4. Кондратьев В. Особенности ресурсной модели экономического роста // Пробл. теории и практики управл. - 2015. - N 6. - С.20-27.
5. Мазур О.И. Реиндустриализация российской экономики как условие расширенного воспроизводства совокупного работника // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов.- 2013, № 1.

УДК 636.034

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА 2020 ГОД

Русак Ф.В.

Студентка ЗФО, ФМк, специальность "Маркетинг", специализация
"Промышленный маркетинг"
ОАО "Минский молочный завод №1"
e-mail: fainka0603@gmail.com

Скорина М.А.

Студентка ЗФО, ФМк, специальность "Маркетинг", специализация
"Промышленный маркетинг"
ООО "Триовист"
e-mail: rita.skorina@gmail.com

Динамика производства молока в Республике Беларусь с 2010 по 2017 гг. представляет собой возрастающий тренд. Сложившаяся ситуация обуславливает предпосылки для прогнозирования производства молока на перспективу. Для этого использовали метод экстраполяции.

Ключевые слова: прогнозирование, производство и потребление молока, доход, метод экстраполяции, рынок молочной продукции, молочная отрасль.

FORECASTING MILK PRODUCTION IN THE REPUBLIC OF BELARUS FOR 2020

Rusak, F. V.

Student of ZFO, FMK, specialty "Marketing", specialization "Industrial
marketing"
JSC " Minsk dairy plant №1"
e-mail: fainka0603@gmail.com

Skorina M. A.

Student of ZFO, FMK, specialty "Marketing", specialization "Industrial
marketing"
ООО "Trioovit"
e-mail: rita.skorina@gmail.com

The dynamics of milk production in the Republic of Belarus from 2010 to 2017 is an increasing trend. The current situation determines the prerequisites for

predicting milk production in the future. The extrapolation method was used for this purpose.

Key words: forecasting, milk production and consumption, income, extrapolation method, dairy market, dairy industry.

Продовольственный рынок, как структурный элемент всего совокупного рынка, представляет собой систему экономических отношений между людьми, складывающихся в сфере производства, переработки, хранения, распределения и реализации продовольствия. Он напрямую связан с обеспечением потребностей населения в продуктах питания, его насыщенностью во многом зависит от прямого взаимодействия с другими секторами потребительского рынка. Экономическая специфика продовольственного рынка определяется иерархией потребностей, высокой степенью локальности и автономности, институциональной и структурной устойчивостью потребления его товаров, низкой ценовой эластичностью и стратегическим значением на макро- и микроуровне [1].

Рынок молочной продукции - это составная часть продовольственного рынка страны, цель которого - ориентация на круглогодичное обеспечение населения молоком и молочной продукцией необходимого объема, качества и ассортимента в соответствии с его потребительскими предпочтениями и платежеспособным спросом [2].

Белорусская молочная отрасль - визитная карточка пищевой промышленности республики, специализируется на выпуске молока, масла, сыров, мороженого, молочных консервов и других продуктов.

По данным Международной молочной федерации, Республика Беларусь входит в пятерку мировых лидеров - экспортеров молокопродуктов. Ее удельный вес в мировой торговле молочной продукцией достигает 4-5%.

В Беларуси производство молока в 2,5 раза превышает потребность - большая часть продукции идет на экспорт. Основным импортером белорусской молочной продукции является Российская Федерация. В 2017

году было поставлено 6165 тыс. тонн молочной продукции. Но по итогам 10 месяцев 2018 года объем импорта снизился на 21% и составил 5176 тыс. тонн. Это связано с тем, что в 2018 году были введены временные ограничения на поставку отдельных видов молочной продукции с ряда белорусских предприятий.

Поэтому, в планах Беларуси - сбалансировать свой экспорт, чтобы поставлять примерно по трети объемов на российский рынок, в Евросоюз, другие страны. Так, за 10 месяцев 2018 года по сравнению с 2017 годом Беларусь нарастила стоимостные объемы экспорта молочной продукции в Казахстан и Китай: молока и сливок несгущенных - соответственно в 1,5 раза до 1,8 млн. долларов и в 1,6 раза до 1,2 млн. долларов, сухих и сгущенных сливок - вдвое до 72,5 млн. долларов и в 17 раз до 31 млн. долларов, молочной сыворотки - соответственно в полтора раза до 4,5 млн. долларов и в 5,5 раза до 14,2 млн. долларов. Поставки белорусского сливочного масла в Казахстан выросли в 10 раз до 92,9 млн. долларов, в Грузию - в 2,8 раза до 4,8 млн. долларов, сыров и творога в Украину вдвое до 11,4 млн. долларов.

Для жителей Беларуси и стран СНГ потребление молока и молочных продуктов всегда остается приоритетным. Спрос на них объясняется тем, что высокие питательные качества, производство молочных продуктов дешевле, чем других видов продовольствия животного происхождения. Среднедушевое потребление молока в мире в 2018 году составило 113 кг.

Производство молока по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь с каждым годом увеличивается (рисунок 1) [3].

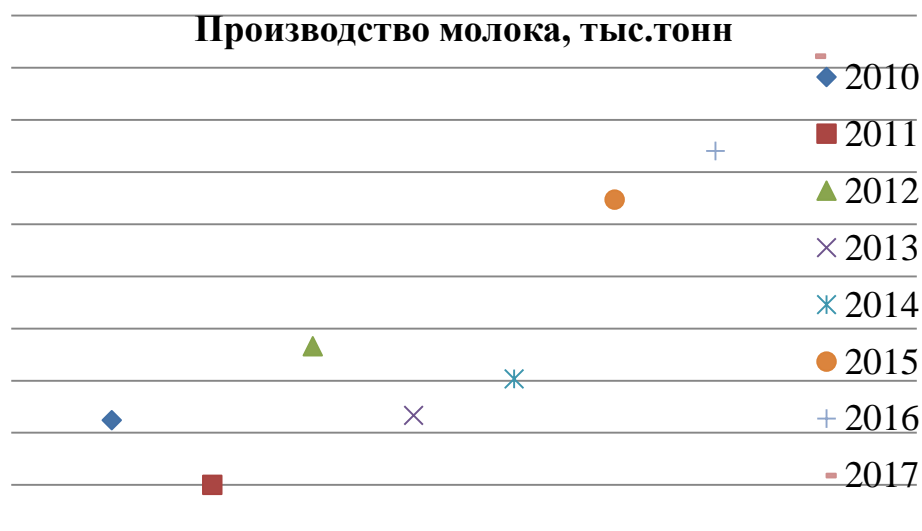


Рис. 1. Производство молока по данным Белстата

Проведем прогнозирование производства молока в Республике Беларусь на 2020 год с помощью метода экстраполяции.

Метод экстраполяции - это продление в будущее тенденции, наблюдаемой в прошлом. При таком подходе к прогнозированию предполагается, что размер признака, характеризующего явление, формируется под воздействием множества факторов.

Поскольку экстраполяция основана на выявлении тенденции развития процесса во времени, то прогнозирование с ее помощью обычно сводится к подбору аналитических выражений или моделей трендов по данным за прошлые периоды времени.

Основным назначением экстраполяции является прогнозирование временных рядов.

Для прогнозирования будем использовать данные Белстата (рисунок 1). Исходный динамический ряд содержит выраженную трендовую компоненту, а циклическая и шумовая компоненты незначительны [4].

Прогнозирование значений такого ряда сводится к подбору функции, лучше описывающей исходные значения ряда, и продление подобранной функции в область, лежащую за границе наблюдения (рисунок 2).

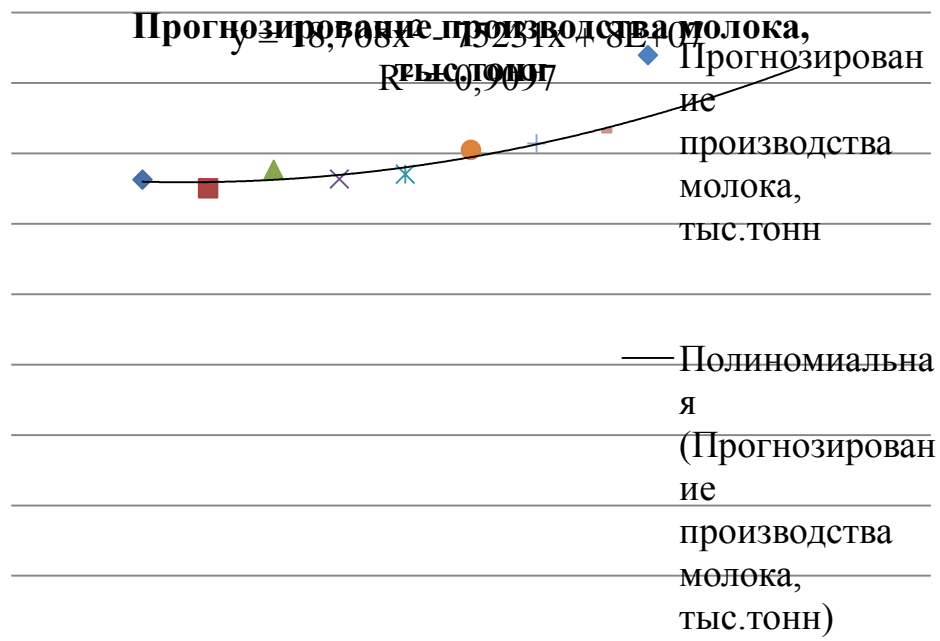


Рис. 2. Прогнозирование производства молока на 2020 г.

Коэффициент детерминации составляет 0,909, что показывает высокую достоверность линии. Примерная величина производства молока в 2020 году составит 7538 тыс.тонн. Основной причиной роста производства молока будет увеличение продуктивности скота и рост поголовья.

Список литературы

1. Ильина, З. М. Рынок продовольствия и сырья: 9. / З. М. Ильина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 200 с.
2. Добрынина, А. И. Экономическая теория / А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевич - СПб.: Питер, 1997. – 165 с.
3. Производство молока / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/selskoe-hozyaistvo/graficheskii-material-grafiki-diagrammy-_3/proizvodstvo-moloka-v-hozyaistvah-vseh-kategorii. – Дата доступа: 14.01.2019.

4. Гуртовой, А.А. Прогнозирование рынка: практикум / А.А. Гуртовой. - Минск : БГЭУ. – 2009. – 107 с.

Ф. В. Русак, М. А. Скорина, 2019

СЕКЦИЯ
МЕНЕДЖМЕНТ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАЙЕСОВСКИХ СЕТЕЙ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ МИРОВЫХ ЦЕН НА СЫРЬЕ

Стефанович В.А.

Студент 5 курса ФМк «БГЭУ»

Аннотация: в данной статье рассматривается использование качественных моделей на основе байесовских сетей при прогнозировании мировых цен на сырье на примере рынка нефти. Приводятся принципы таких моделей, их строение и особенности. Сделаны выводы по работе байесовских сетей в моделях, проанализированы их недостатки.

Ключевые слова: байесовские сети, качественные модели, анализ, прогнозирование, рынок нефти.

USAGE OF BAYESIAN NETWORKS IN PREDICTING GLOBAL COMMODITIES PRICES

Stefanovitch V.A.

Abstract: This article discusses the use of quality models based on Bayesian networks when forecasting world prices for raw materials on the example of the oil market. The principles of such models, their structure and features are given. Conclusions on the work of Bayesian networks in the models are made, their disadvantages are analyzed.

Key words: Bayesian networks, qualitative models, analysis, forecasting, oil market.

Байесовские сети (Bayesian networks, Belief networks) представляют особый класс моделей, которые основаны на системе знаний. К базовым принципам построения байесовских сетей относятся:

- 1) учет эвристики и предвзятости;
- 2) извлечение результатов анализа принятия решений;
- 3) аксиомы байесовской вероятностной теории.

Байесовская сеть включает в себя информацию о прямых связях между переменными. В скрытой форме в этих данных представлена информация о непрямых рыночных связях. Задачей механизма прогнозирования является

извлечение не прямых связей между внесистемными переменными и будущими ценами. Для этого используются различные статистические процедуры — анализ Монте-Карло (единственный вид анализа, полностью соответствующий особенностям байесовских сетей) [1, с. 183].

Если рассматривать рынок нефти, то наиболее известными являются модели ARCO 1 (краткосрочное прогнозирование) и ARCO 2 (средне- и долгосрочное прогнозирование). Они разработаны и ведутся калифорнийской компанией Atlantic Richfield Company (ARCO) и Южно-Калифорнийским университетом (University of South California). Модели представляют собой графическое описание совокупности мнений команды прогнозистов с использованием системы MAC II. Данная система прогнозирует цены на сырую нефть с использованием метода Монте-Карло. При этом рассматривается несколько моделей рынка нефти. Система прогнозирования отличается высокой гибкостью в использовании. Несмотря на комплексность структуры модели, она концептуально проста в применении.

Байесовская сеть, реализованная в моделях ARCO 1 и 2, представляет собой ориентированный ациклический граф, в котором воспроизводится модель рынка нефти. Исходя из понимания временной природы модели прогнозирование выстраивается на период в один год в поквартальной разбивке.

В графе выделяют:

— узлы, представляющие индивидуальные переменные, характеристики, источники знаний. К ним относятся семь категорий переменных (исторические, годовые, налоговые, переменные спроса, переменные предложения, политические переменные, ценовые переменные);

— дуги, отражающие взаимовлияние между узлами;

— функции, связанные с дугами, определяющие природу взаимовлияния — арифметическую, вероятностную, эконометрическую (всего около 140 уравнений с временными лагами и несколько — с вероятностными возможностями).

В основе модели лежат узлы и дуги, в то время как характеристики сети — исторические данные, приоритетные вероятности и числовые связи позволяют дать ответ на поставленные перед системой вопросы.

Модель, выстраиваемая на основе байесовской сети, требует предварительной длительной настройки — коэффициенты регрессии, вероятности оцениваются экспертным и опытным путем, проводятся предварительные аналитические процедуры (количественные анализы влияния на динамику цен различных политических и экономических решений). Например, налоговая политика в странах — основных потребителях может оказать влияние на рынок нефти сразу по нескольким направлениям — рост налогообложения приведет к сокращению платежеспособного спроса, к снижению цены на импортируемую нефть, а также цены на мировом рынке в целом. При этом повышение какого-то одного налога может оказать позитивный эффект, так как снижает вероятность повышения другого налога, оказывающего прямое воздействие на цену на нефть.

Модели выстраиваются для нескольких сценариев, один из которых признается основным.

ARCO 2 отличается наличием трех входных узлов, на базе которых развиваются сценарии:

- политическая ситуация (возможность введения эмбарго на поставки нефти из определенных стран) (два варианта распределения вероятности);
- общий спрос (с вероятностью его распределения) (три варианта распределения вероятности);
- другое мировое производство (с распределением производства за рамками ключевых производителей нефти) (три варианта распределения вероятности).

По проведенным оценкам способности модели к прогнозированию на основе уже имеющихся данных прошлых периодов были сделаны выводы о том, что полученные результаты практически соответствуют среднегодовой рыночной цене, существовавшей в то время.

Однако прогнозирование с помощью байесовских сетей, как и многих других методов качественного анализа имеет ряд недостатков:

1) с помощью моделей удается охватить только факторы спроса и предложения, слабо учитывается взаимодействие факторов, которое может привести к результату, отличному от ожидаемого, в частности, это относится к политическим событиям, военным конфликтам, природным катаклизмам, спекуляциям и сформировавшимся ожиданиям на рынке;

2) существуют проблемы в количественной оценке качественных факторов (например, переменные, связанные с факторами государственных политик) [2, с. 215].

Список литературы

1. Международная практика прогнозирования мировых цен на финансовых рынках (сырье, акции, курсы валют) / под ред. Я. М. Миркина. — М.: Магистр, 2014. — 456 с.
2. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 336 с.

© В.А. Стефанович, 2019

ДОЛГОСРОЧНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

Ходасевич Е.С.

Студент 5 курса ФМк «БГЭУ»

ООО «Гранди Терм Бел»

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы, возникающие при использовании долгосрочного планирования, а также подчёркивается важность данного мероприятия для прогнозирования товарных рынков. Проанализированы факторы, влияющие на долгосрочные прогнозы, описана связь с другими видами прогнозов. Автором даны рекомендации по улучшению оперативного изучения рынка и прогнозирования его развития.

Ключевые слова: долгосрочный прогноз, динамика, тенденции, нециклические факторы, диспропорции.

LONG-TERM FORECASTING IN THE GLOBAL PRODUCT MARKETS

Hadasevich E.S.

Abstract: This article addresses the problems of the long-term planning, and underlines the importance of this procedure for forecasting of product markets. It analyses the factors affecting the long-term forecasts and describes the relationship with other types of forecast. The author provides recommendations for improving operational market research and forecasting its development.

Key words: long-term forecast, dynamics, trends, non-cyclical factors, imbalances.

Прогнозирование рынка — это, в первую очередь, предвидение возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта: динамики цен, требований к качеству товаров и др. Прогнозирование рынка основано на рыночных исследованиях соотношения спроса и предложения товаров, возможного изменения доходов населения (применительно к товарам народного потребления) и доходов (прибыли) предприятий, общего состояния экономики. Особое значение имеет прогнозирование рынка при освоении и подготовке к выпуску новых изделий;

здесь необходимо заранее определить возможные масштабы спроса на новый вид продукции, его динамику в течение всего жизненного цикла — вплоть до его замены изделием следующего поколения. Поэтому следует обратиться к долгосрочному прогнозированию товарных рынков [1].

Деление прогнозов мирового рынка на краткосрочные, или конъюнктурные (от 1 года до 1,5 лет), среднесрочные (от 4 до 6 лет) и долгосрочные (от 10 до 25 лет и более) совсем не является формальным, в первую очередь, потому, что сами факторы, формирующие тенденции разных сроков, различны по своей сущности, а также потому, что на их основе принимаются принципиально различные по своему характеру и задачам управленческие решения.

Долгосрочное прогнозирование рынка, представляя собой базу стратегического экономического планирования, объектом своего исследования имеет самые общие, усредненные, следовательно, относительно устойчивые на протяжении всего многолетнего предшествующего (иначе базового) и прогнозируемого периодов тенденции (тренды) рынка. К числу самых важных факторов, которые следует учитывать в первую очередь при разработке долгосрочных прогнозов мирового рынка, относятся наиболее значимые постоянно действующие нециклические факторы:

- 1) научно-технический прогресс;
- 2) основные тенденции объема и структуры спроса на потребительские товары в целом, их тенденции в будущем [2];
- 3) развитие объема и структуры потребностей в рамках отдельных комплексов;
- 4) обеднение и истощение природных ресурсов;
- 5) дальнейшая концентрация производства и капитала;
- 6) роль транснациональных корпораций;
- 7) основные тенденции демографических и социально-экономических факторов и их влияние на дифференциацию потребностей;
- 8) инфляционный фактор.

Колебания, обусловленные воздействием, например, фактора среднесрочного циклического воспроизводства, и, тем более, факторов временных и случайных, включая спекулятивные, в данном случае в расчет не должны приниматься, хотя их присутствие на рынке будет иметь место и будет ощущаться в каждый конкретный момент времени.

Долгосрочное прогнозирование имеет главной целью оценку устойчивых долговременных тенденций развития объекта в прошлом и на этой базе выявление наиболее вероятного их продолжения в будущем. При этом в процессе прогнозирования должны определяться возможные противоречия и диспропорции развития рынка [3].

Оперативное изучение рынка, так же как и прогноз его развития, следует проводить постоянно, учитывая при этом различную степень агрегации получаемых результатов. Эта работа должна осуществляться таким образом, чтобы все виды прогноза и оперативное изучение рынка дополняли друг друга и позволяли руководству фирмы принимать необходимые управленческие решения, обеспечивающие более полное удовлетворение конкретных нужд и потребностей потребителей, и на этой основе осуществлять эффективную предпринимательскую деятельность.

Список литературы

3. Прогнозирование рынков / Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uafi.net/prognozirovanie-rynka/>. – Дата доступа: 08.01.2019.
4. Прогнозирование развития рынка / Маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.good-reklama.ru/marketing/15.html>. – Дата доступа: 08.01.2019.
5. Поляков, В.В. Долгосрочное прогнозирование цен и спроса на промышленное сырье на мировом рынке / В.В. Поляков // Экономический анализ. – 2005. – № 3(36). – С.7 – 12.

СЕКЦИЯ
МАРКЕТИНГ

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ

Баруновас И.С.

студент 5 курса ФМК «БГЭУ»

Аннотация: в данной статье выявлена сущность, функции и классификация методов прогнозирования, области их применения в маркетинговой деятельности. Автором рассмотрены основные методы, используемые в системах маркетинга, дана их краткая характеристика и анализ.

Ключевые слова: прогнозирование, маркетинг, экстраполяция, экспертные оценки, экономико-математическое моделирование, метод "Дельфи".

FORECASTING METHODS IN MARKETING

Barunovas I.S.

Abstract: this article reveals the essence, functions and classification of forecasting methods, their application in marketing activities. The author considers the main methods used in marketing systems, gives their brief description and analysis.

Key words: forecast, marketing, extrapolation, expert estimates, economic and mathematical modeling, "Delphi method".

Прогнозирование – одна из важнейших задач маркетинга. Прогнозом в маркетинге называют научно обоснованное предвидение динамики спроса, предложения и стоимости товаров, сделанное определенным способом, на основе точных эмпирических исследований, учитывая возможную погрешность.

Функцией прогнозирования является выяснение направлений развития фирмы в условиях постоянного изменения факторов внешней и внутренней среды и поиска рациональных маркетинговых мероприятий.

Сфера применения методов прогнозирования в маркетинговых системах достаточно широка. Они используются для анализа и разработки концепций развития всех субъектов маркетинговой системы. Важнейшим направлением является прогнозирование сбыта и рынков их динамики,

структуры, конъюнктуры, возможностей рынка воспроизводить предложение и спрос.

В качестве инструментария при прогнозировании используется система методов, с помощью которых анализируются причинно-следственные параметры прошлых тенденций в деятельности предприятия и по результатам анализа формируются изменения в перспективе социально-экономического развития фирмы.

Методы прогнозирования классифицируются по различным критериям:

- по временному промежутку выделяют: краткосрочные (1 год и менее), среднесрочные (2-5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет);

- по виду выпускаемой продукции: общей рыночной ёмкости, по группам товаров и комплексам потребителей, спроса на конкретные изделия;

- по территориальному признаку прогнозы бывают: глобальными, национальными, региональными, определенного целевого рынка и его секторов, спроса конкретных потребительских групп;

- по охвату прогнозированием объекта исследования прогнозы бывают общими (прогноз общего развития народного хозяйства) и частные (прогноз для отдельных отраслей, инфраструктуры, отдельных показателей) [1, стр 55];

- по форме предоставления результата прогнозы делятся на количественные и качественные.

Количественные включают в себя: экстраполяцию трендов, регрессионный анализ, экспоненциальное сглаживание, моделирование, модель «затраты-выпуск», компонентный анализ, метод скользящей средней, метод функции роста, цепи Маркова.

Качественные включают в себя: опрос потребителей, опрос экспертов, метод сценариев, метод «мозговой атаки», системный анализ, метод "Дельфи" [2].

Проанализируем более подробно самые популярные из вышеперечисленных способы.

Метод "Дельфи" часто используется при осуществлении экономических прогнозов методом экспертных оценок. Сущность метода состоит в том, что прогнозные оценки определяются на основе заключений экспертов, которым поручается аргументированное обоснование своей точки зрения о состоянии и развитии того или иного рынка или другой проблемы.

Специфика метода "Дельфи" заключается в том, что обобщение результатов исследования осуществляется путем индивидуального письменного опроса экспертов в несколько туров, по специально разработанной процедуре исследования.

Надежность метода "Дельфи" считается высокой при прогнозировании как на срок от 1 до 3 лет, так и на более длительный период времени. В зависимости от цели прогноза для получения экспертных оценок может привлекаться от 10 до 150 экспертов.

Достаточно распространенным методом экспертных оценок является "мозговая атака", или "мозговой штурм". Задача метода — выработка решений на основе совместного обсуждения проблемы экспертами. В качестве экспертов, как правило, выступают не только специалисты по данной проблеме, но и люди, которые являются специалистами в других областях знания. Дискуссия строится по заранее разработанному сценарию.

Достоинством экспертных методов является их относительная простота и применимость для прогнозирования практически любых ситуаций, в том числе в условиях неполной информации. Важной особенностью этих методов является возможность прогнозировать качественные характеристики рынка, например, изменение социально-политического положения на рынке или влияние экологии на производство и потребление тех или иных товаров.

К недостаткам экспертных методов относятся: субъективизм мнений экспертов, ограниченность их суждений.

Простейшим методом прогнозирования принято считать экстраполяцию — определение неизвестной величины, входящей в

динамический ряд, механическим переносом прошлых закономерностей и тенденций на будущее.

Для использования этого способа нужны самые минимальные данные – один динамический ряд исследуемого критерия примерно за 5-7 лет. Суть экстраполяции такова: если рассматривается длинный динамический ряд спроса, предложения или стоимости товаров, то он может быть продлен на конкретную перспективу, если считается функцией времени. Как предполагают прогнозисты, все условия, влияющие на динамику какого-либо рыночного элемента, со временем становятся незначительными.

Когда описанное предположение верно, прогнозы, сделанные методом экстраполяции, довольно точны. Но если за рассматриваемый промежуток времени изменится один из факторов, погрешность будет очень велика. И чем длиннее период, тем больше ошибка. По этой причине экстраполяцией пользуются только при краткосрочных прогнозах.

Основные плюсы метода экстраполяции – это простота расчетов и необходимость предоставления небольшого количества данных. Минус же состоит в том, что при использовании такого способа, тот или иной признак считается функцией времени, а другие условия не принимаются во внимание, вследствие чего экстраполяция актуальна только для малых временных периодов. Пользоваться методом в долгосрочных прогнозах можно лишь будучи уверенным, что факторы, оказывающие влияние на показатель, сильно не поменяют направление его развития. [3].

Способ экономико-математического моделирования (способ составления прогнозов) сложен тем, что необходимо выбрать уравнение, наиболее точно описывающее изучаемый процесс. Выявляются основные факторы, воздействующие на развитие рыночных элементов. Определяется уровень влияния указанных условий на итоговые показатели, отбираются самые решающие из них. Как правило, выбор этих условий зависит от обеспеченности данными. Создается математическая форма модели, где все

факторы учитываются одинаково. Через систему уравнений вычисляются параметры модели. Проводится оценка эффективности модели.

Данный метод прогнозирования самый достоверный, но и самый сложный. При построении модели могут учитываться лишь факторы, которые можно оценить количественно.

Существуют и другие методы, которые можно использовать для прогнозирования, однако следует иметь в виду, что выбор конкретного метода прогнозирования тесно связан с целью исследования и спецификой информации, а это требует более определенного обоснования.

Список литературы

1. Маркетинг-статистика: учебное пособие / Г.Л. Багиев, Е.Л. Богданова. – С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. Каф. маркетинга. - Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 1999. - 206 с.
2. Энциклопедия экономиста [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/metody-prognozirovaniya.html>. – Дата доступа: 15.01.2019.
3. Маркетинг и экономика для студентов [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing-now.ru>. – Дата доступа: 15.01.2019.

© И.С. Баруновас, 2019

ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ

Скачков В.С.

студент 5 курса факультат маркетинга и логистики

Белорусского государственного экономического университета

Аннотация: в данной статье затрагивается тема сущности прогнозирования товарного рынка и продаж. Проанализировано прогнозирование продаж, как важный аспект в планировании дальнейших управленческих решений. Рассмотрены методы прогнозирования объема продаж. Автором выделены основные схема прогнозирования продаж.

Ключевые слова: прогноз, экстраполяция, товарный рынок, продажи, методы экспертных оценок, конъюнктура, казуальный метод.

FORECASTING COMMODITY MARKET SALES

Skachkov V.S.

5th course student of faculty of marketing and logistics

of Belarusian State Economic University

Abstract: this article deals with the essence of forecasting the commodity market and sales. Sales forecasting as an important aspect in planning further management decisions is analyzed. Methods of sales volume forecasting are considered. The author highlights the basic scheme of sales forecasting.

Key words: forecast, extrapolation, commodity market, sales, expert assessment methods, market conditions, casual method.

Одним из основных аспектов успешного существования предприятия является проведение прогнозирования рынка продаж. Обозначим в целом, что означает термин прогнозирование рынка – это оценка перспектив развития конъюнктуры рынка, оценка возможных изменений рыночных условий [1, с.5]. Прогноз, проведенный по всем правилам поможет направить деятельность предприятия в нужное русло, проводить уменьшение расходов,

осуществлять своевременный контроль и т.д. Прогнозирование продаж способствует созданию необходимого количества запасов на складе.

Прогнозирование продаж важный аспект в планировании дальнейших управленческих решений, разнообразных мероприятий.

С одной стороны может показаться, что важность составления детального прогноза продаж более актуальна для крупных игроков рынка. Но по факту нет существенной разницы среди недочетов и ошибок при прогнозе продаж отдельной структуры предприятия и компании в целом. Последствия при допущении такой ошибки во всех случаях приведет к печальным последствиям. Большему влиянию, при недочётах в прогнозе продаж, подвержены компании новички (стартапы), так как у таких компаний, в отличие от предприятий которые давно зарекомендовали себя на рынке, обычно нет лишних ресурсов для возмещения недостатка, образовавшегося вследствие неверного планирования.

Прогноз продаж – значимый информационный инструмент бизнес-планирования любой компании. Данный инструмент может применяться с целью планирования как компании как единое целое, так и множества его подразделений в частности.

К примеру, отталкиваясь от прогноза продаж:

- отдел финансов планирует денежные потоки, принимает инвестиционные решения и составляет финансовые бюджеты;
- отдел производства определяет объемы выпускаемой продукции и составляет графики выпуска продукции;
- отдел HR определяет необходимость в рекрутинге;
- отдел закупок планирует потребность в материалах и составляет графики поставок;
- отдел маркетинга планирует маркетинговые мероприятия и составляет планы сбыта.

Планирование и прогнозирование продаж тесно взаимосвязаны друг с другом. Основной целью планирования продаж считается оптимальное

распределение ресурсов предприятия с целью увеличения продаж, необходимо сделать на этом акцент при прогнозировании. Кроме того, хотелось бы заострить внимание на том, что экстраполяция – простой, действенный и надёжный метод прогнозирования. Изменчивость рынка, его подъемы и спады, нуждаются в более детальном изучении. Кроме того, краткосрочное и долгосрочное прогнозирование имеют свои особенности. При составлении прогнозов на короткий срок больше проявляется инерционность рыночных процессов.

Методы прогнозирования объема продаж. Данные методы можно поделить на три категории:

- Методы экспертных оценок.
- Методы изучения и прогнозирования временных рядов.
- Казуальные методы.

В зарубежной практике в целях анализа и прогнозирования ряда рыночных явлений и процессов широко используются методы экспертных оценок [1, с.13]. Метод экспертных оценок базируется на субъективном мнении специалистов в отдельно взятой области. Данные методы заключаются в беседах с профессионалами, выяснении их точки зрения о перспективах развития и динамике объемов продаж.

Методы изучения и анализа динамических рядов и причинно-следственные, или казуальные, методы имеют схожую черту – они используют количественные показатели. Во всем остальном методы не похожи. Метод анализа и прогнозирования временных рядов базируется на изучении изолированных друг от друга показателей. Каждый из них имеет два элемента: прогноз случайной и детерминированной компоненты. При этом прогноз случайной компоненты имеет гораздо больше сложностей из-за непредсказуемости развития [2].

Казуальные методы, которые также называют причинно-следственными, используются для долгосрочных и среднесрочных прогнозов и основываются на поиске факторов, определяющих поведение покупателей.

Поиск этот происходит путем экономико-математического моделирования. Компьютерная имитация, имитационные модели - промежуточные звенья между реальностью и обычными математическими моделями. Численные решения на компьютере позволяют значительно улучшить точность аналитических прогнозов [3]. Многофакторное прогнозирование должно основываться на правильном подборе факторов. Сделать это только основываясь на статистике нельзя – необходимы расширенные знания экономических процессов и особенностей рынка. Каждая из перечисленных выше категорий методов для прогнозирования продаж имеет свои плюсы и минусы. В краткосрочных прогнозах они более эффективны, но для долгосрочного прогнозирования оптимальным вариантом будет использование нескольких или сразу всех перечисленных методик. При использовании одновременном качественных и количественных методик результаты будут более точными.

Для проведения более точного прогнозирования продаж, необходимо придерживаться следующей схеме:

- Сбор показателей за определенный промежуток времени. Показатели должны быть указаны как можно точнее. Если продукция новая и еще не поступала в продажу, точный прогноз лучше составлять через пару месяцев после ее поступления в магазины.

- Расчет коэффициента сезонности. Удобнее всего делать при помощи графика, на котором отображены сезонные изменения в продажах.

- Расчет эластичности спроса по цене. Если спрос на продукцию имеет высокую эластичность, для повышения продаж не рекомендуется сильно повышать цену.

- Учет производственных мощностей

- Определения коэффициента воздействия внешних факторов.

Особенно важно учесть при этом общеэкономическую ситуацию в стране наличие конкурентов.

- Учет информации о прогнозе продаж из отдела сбыта [4].

Создание точных прогнозов продаж позволяет использовать имеющиеся ресурсы самым эффективным образом, сократить издержки предприятия, разработать план дальнейшего направления компании и оптимизировать хозяйственную деятельность компании.

Список литературы

4. Гуртовой, А.А. Прогнозирование рынка: практикум / А.А. Гуртовой. – Мн.: БГЭУ, 2009. – 107 с.
5. Орлов А.И. Прикладная статистика. М.: Издательство «Экзамен», 2004. [Электр. ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m163/3_3_1.htm. – Дата доступа: 15.01.2019.
6. В.В. Ефимов. Статистические методы в управлении качеством. Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ. – 134 2003 [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.online/kachestvom-tovara-upravlenie/235-kazualnyie-metodyi.html>. – Дата доступа: 15.01.2019.
7. Прогнозирование продаж: методы составления и анализа/ Персональный журнал руководителя "Генеральный директор"/ 24 января 2018 [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/9510-prognozirovanie-prodaj>. – Дата доступа: 15.01.2019.
8. Методы прогнозирования объема продаж для бизнеса/ Интернет-журнал «Бизнес.Ру»/ 27 апреля 2017 [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.business.ru/article/724-prognoz-prodaj-metody-prognozirovaniya>. – Дата доступа: 15.01.2019.

© В.С. Скачков, 2019

КОНЬЮНКТУРНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА

Тихонов А.А.

студент 5 курса ФМК «БГЭУ»

ООО «Гуртсофт»

Аннотация: в данной статье затрагивается тема сущности конъюнктурного анализа рынка. Проанализированы цели конъюнктурного анализа рынка, выявлена и обоснована необходимость его проведения в современных условиях. Автором выделены основные преимущества проведения конъюнктурного анализа рынка.

Ключевые слова: конъюнктура, экономическая ситуация, анализ показателей, стратегические цели, оперативные цели, рыночная ситуация.

CONJUNCTURE MARKET ANALYSIS

Tihonov A.A.

Abstract: This article touches upon the subject of market analysis. Analyzed the objectives of market analysis of the market, identified and justified the need for its implementation in modern conditions. The author highlights the main advantages of conducting a conjuncture market analysis.

Key words: conjuncture, economic situation, analysis of indicators, strategic goals, operational objectives, market situation.

Конъюнктура рынка — это сложившаяся экономическая ситуация, включающая в себя соотношение между спросом и предложением, движением цен и товарных запасов и другими экономическими показателями. Иными словами, конъюнктура рынка — это конкретная ситуация, сложившаяся на рынке на данный момент, а также совокупность условий, которые эту ситуацию определяют.

Основная цель изучения конъюнктуры рынка — установить, в какой мере деятельность промышленности и торговли влияет на состояние рынка, на его развитие в ближайшем будущем и какие меры следует принять, чтобы

полнее удовлетворить спрос на товары, более рационально использовать имеющиеся у производственного предприятия возможности.

Изучение конъюнктуры рынка базируется на анализе показателей, характеризующих производство и поставку товаров этой группы, объем и структуру розничной продажи, товарных запасов на складах предприятия, в оптовой и розничной торговле [1].

Конъюнктурный анализ представляет собой важную составную часть маркетингового анализа и маркетингового исследования в целом. Позиция фирмы на рынке, ее шансы на коммерческий успех, выбор стратегии ее маркетинговой деятельности и т.д. в значительной мере зависят от внешних условий и, в частности, от рыночной конъюнктуры. Благоприятные условия, сложившиеся на рынке, создают потенциальную возможность коммерческого выигрыша даже для той фирмы, которая обладает ограниченным потенциалом, и, наоборот, неблагоприятная ситуация на рынке может не оправдать те надежды, которые руководство фирмы возлагало на будущее.

Конъюнктура товарного рынка является составным компонентом общеэкономической конъюнктуры страны и в известной мере мировой конъюнктуры. Однако отдельные (локальные) рынки в рамках общей конъюнктуры могут иметь значительные особенности в своем развитии. Товарный рынок в своем развитии тесно связан с финансовым рынком, рынком инвестиций, рынком труда и т.п. Биржевой рынок (как товарный, так и рынок ценных бумаг) выступает в качестве одного из индикаторов конъюнктуры товарного рынка, но в то же время биржевая игра оказывает сильное влияние на рыночную ситуацию [2, с. 68].

Для изучения конъюнктуры рынка и подготовки прогнозов его развития необходимо, прежде всего, выяснить, в какой фазе своего цикла находится экономика страны. Затем дать комплексную характеристику экономики за предыдущий год, выявить и проанализировать все факторы, влияющие на конъюнктуру рынка, и сделать обоснованный конъюнктурный прогноз.

Выделяют стратегические и оперативные цели конъюнктурного анализа и прогнозирования рынка.

Стратегические цели конъюнктурного анализа требуют выявления и моделирования закономерностей рыночного механизма. Это позволяет прогнозировать развитие рынка и обосновывать применение экономических механизмов регулирования.

Оперативные цели конъюнктурного анализа направлены на анализ сложившейся ситуации и ориентированы на удовлетворение потребностей маркетинга и менеджмента [3].

Конъюнктурный анализ позволяет всесторонне проанализировать рыночную ситуацию и дать комплексную характеристику состояния рынка. На основании данных конъюнктурного анализа появляется возможность более рационально использовать имеющиеся у производственного предприятия возможности.

Список литературы

9. Анализ конъюнктуры рынка: цели, задачи, показатели / НП ЦДО «ЭЛИТАРИУМ» [Электр. ресурс]. - Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/konyunktura-rynok-spros-predlozhenie-potrebnost-izuchenie-pokazatel-potreblenie-marketingovyj-prognoz/>. – Дата доступа: 12.01.2019.

10. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз / И.К. Беляевский: учебник, 2002. – 320с

11. Конъюнктура рынка. Исследование и анализ конъюнктуры рынка / Информационное Агентства "Финансовый Юрист" [Электр. ресурс]. - Режим доступа: http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/business_plan/141-530440.html. –Дата доступа: 14.01.2019.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

Чигас Е.Э.

студент 5 курса ФМК «БГЭУ»

ООО «Лозанж»

Аннотация: в данной статье затрагивается тема сущности прогнозирования товарных рынков и способов прогноза. Проанализированы основные методы и области их применения. Выявлена и обоснована необходимость учета определенных условий в процессе прогнозирования. Автором выделены основные преимущества проведения прогноза товарных рынков.

Ключевые слова: прогноз, экстраполяция, экспертные оценки, экономико-математическое моделирование, балансовый метод, конъюнктура.

COMMODITY MARKET FORECASTING

Chygas E.E.

Abstract: this article touches upon the subject of the essence of forecasting commodity markets and forecasting methods. The main methods and areas of their application are analyzed. The need to take into account certain conditions in the forecasting process is identified and justified. The author highlighted the main advantages of conducting a forecast of commodity markets.

Key words: forecast, extrapolation, expert estimates, economic and mathematical modeling, balance method, conjuncture.

Прогнозирование товарных рынков представляет собой оценку перспектив развития рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период для учета прогнозных данных в маркетинговых программах, в стратегии и тактике маркетинговой деятельности экспортера. Анализ фактических данных прошлого и настоящего исследуемого рынка и есть основа прогнозирования товарных рынков. Цель прогноза - установить возможное проявление в перспективе факторов, воздействующих на рынок, включая общехозяйственную ситуацию, структурные сдвиги,

инвестиционную активность в отраслях-потребителях, динамику национального дохода, воздействие НТП на потребителей и производителей, появление новых товарных рынков и товаров, изменение факторов формирования цен, показатели кредитной и валютно-финансовой деятельности. Главный акцент при этом делается на количественных и качественных показателях проявляющейся и возможной в ближайшем будущем ситуации на рынке (оценка объемов производства, спроса, предложения и потребления товара, конкурентоспособности, динамики цен, валютных курсов, торгово-политических условий). Учитываются не только постоянные, но и временные, а также случайные факторы [1].

Существует множество разнообразных методов прогнозирования, среди которых наибольшее распространение получили экстраполяция, экспертные оценки, экономико-математическое моделирование, балансовый метод.

Экстраполяция основана на анализе сложившихся в прошлом закономерностей развития изучаемого экономического явления и распространения их на будущее. Предполагается, что основные соотношения, пропорции и темпы роста, характерные для данного явления, с большой степенью вероятности без существенных изменений могут иметь место в перспективе. Таким образом, использование экстраполяции в целях прогнозирования рыночной конъюнктуры представляет собой учет опыта прошлого как действия объективных законов развития экономики.

Экспертные оценки базируются на опыте, знаниях и интуиции высококвалифицированных специалистов. Наиболее часто они применяются и при разработке экономических прогнозов.

Экономико-математическое моделирование дает возможность установить определенные количественные закономерности, характеризующие развитие рынка, и дать качественную оценку значимости отдельных показателей, отражающих воздействие различных конъюнктурообразующих факторов. На основе данных за ряд лет составляются экономико-

математические модели, отражающие более или менее сложные функциональные зависимости между различными показателями товарного рынка.

Балансовый метод применяется для прогноза конъюнктуры некоторых рынков сырья органического происхождения. Суть его заключается в составлении баланса спроса и предложения. На основе данных за предыдущие годы разрабатывается предполагаемый баланс производства и потребления на будущий год. В нем учитываются переходящие запасы прошлых лет, оценки урожая, внутреннего потребления и переходящие запасы на конец будущего года [2].

При прогнозировании рынков существуют определенные условия, определяющие качество прогноза, его точность и достоверность:

- тщательность и фундаментальность установления важнейших факторов, анализ их активности и роли в формировании текущей конъюнктуры, их воздействия и взаимной обусловленности, должного уяснения на основе показателей конъюнктуры глубинных процессов, развивающихся в рыночной экономике; а также политические, социальные, военные, научно-технические и другие факторы и условия;

- качество прогноза зависит от того, насколько фундаментально определены и установлены те изменения в значимости, активности и направлении действия основных факторов, которые будут иметь место в перспективе на прогнозируемый период развития конъюнктуры рынка;

- надежность, научная обоснованность, системность с учетом факторов, которые могут оказать влияние в перспективе;

- воспроизводимость и доказательность, т.е. получение того же результата при повторной обработке данных, в том числе на базе других методов, что исключает субъективность;

- альтернативный характер прогноза с четкой формулировкой всех гипотез и предпосылок, положенных в его основу;

-верифицируемость прогноза, т.е. наличие надежной методики оценки достоверности и точности прогноза для возможной его корректировки;

-плановый характер прогноза: прогноз должен быть своевременным и служить целям управления [3, с. 117].

Своевременное и правильное использование прогноза позволяет продавать товар по наиболее приемлемым ценам, маневрировать ресурсами, использовать их в наиболее выгодных направлениях, а также принимать меры по расширению производства в случае ожидаемого значительного улучшения (ухудшения) конъюнктуры.

Список литературы

1. Прогнозирование товарных рынков / Внешнеэкономический толковый словарь [Электр. ресурс]. - Режим доступа: https://foreign_economic.academic.ru/1295/%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%93%D0%9D%D0%9E%D0%97%D0%98%D0%A0%D0%9E%D0%92%D0%90%D0%9D%D0%98%D0%95_%D0%A2%D0%9E%D0%92%D0%90%D0%A0%D0%9D%D0%9E%D0%93%D0%9E%D0%A0%D0%AB%D0%9D%D0%9A%D0%90
Дата доступа: 28.12.2018.
2. Методы прогнозирования на международных товарных рынках / Экономика [Электр. ресурс]. - Режим доступа: http://economylit.online/ekonomika-stran_725/metodyi-prognozirovaniya-mejdunarodnyih-22809.html
Дата доступа: 03.01.2019.
3. Поляков, В.В. Прогнозирование мирового товарного рынка. Теория и практика/ В.В. Поляков: учебник, 2002. – 288с.

© Е.Э. Чигас, 2019

**РЕГИОНОВЕДЕНИЕ. РЕГИОНАЛЬНАЯ И
МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

**ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ
ОБЛАСТИ)**

Пронина Н. Н.

к.э.н., доцент

Умнов А. П.

Майоров С. А.

Студенты

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

**Features of pricing in the commercial real estate market (on the
example of the Penza region)**

**Pronina Natalia Nikolaevna
Umnov Andrey Petrovich
Mayorov Sergey Alexandrovich**

Аннотация. Представленная работа посвящена изучению особенностей и факторов, оказывающих влияние на основные параметры и динамику ценообразования на рынке коммерческой недвижимости (на примере Пензенской области). В соответствии с этим определены особенности рынка коммерческой недвижимости, охарактеризованы тенденции его развития, обозначены факторы, влияющие на стоимость коммерческой недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, коммерческая недвижимость, цена квадратного метра, стоимость коммерческой недвижимости, факторы ценообразования.

**Features of pricing in the commercial real estate market (on the
example of the Penza region)**

Annotation. The presented work is devoted to the study of features and factors that influence the main parameters and dynamics of pricing in the commercial real estate market (for example, the Penza region). In accordance with

this, the features of the commercial real estate market are defined, the trends of its development are characterized, the factors, the impact on the cost of commercial real estate are indicated.

Keywords: real estate market, commercial real estate, price per square meter, the cost of commercial real estate, pricing factors.

На установление цены на современном рынке недвижимости оказывают влияние различные факторы, в числе которых и тип недвижимости, о стоимости которой идет речь. В частности, определенные особенности имеются и относительно установления цены на коммерческую и жилую недвижимость. При этом понятие «коммерческая недвижимость» в российском законодательстве не представлено. Это вызывает определенные затруднения при необходимости квалификации сделки, что бывает важно в тех случаях, когда необходимо определить правовые последствия подобной сделки, так как гражданско-правовые последствия их совершения предполагают иные правила и принципы из совершения, исполнения и ответственности сторон [3, с. 122].

Назначение и особенности определения коммерческой недвижимости не могут, соответственно, и не оказывать влияния на процессы ценообразования. В соответствии с этим изучению вопроса определения коммерческой недвижимости посвящены исследования М.В. Бычковой, М.В. Кузнецова, П. Липатова, О.В. Мезенцевой и других. В частности, в соответствии с определением М.В. Бычковой очевидно, что коммерческая недвижимость представляет собой разновидность недвижимости, приобретаемой для инвестиций в целях дальнейшего получения стабильной денежной прибыли в долгосрочной перспективе [2, с. 87]. Определяя понятие и структуру коммерческой недвижимости, О.В. Мезенцева относит к ней искусственные объекты недвижимого имущества: магазины, офисы, склады, рестораны, гаражи для аренды, предприятия в качестве имущественного комплекса, различные виды иных производственных и коммерческих сооружений [4, с.

34].

В соответствии со сказанным на динамику стоимости коммерческой недвижимости будут оказывать влияние следующие факторы:

- общая экономическая ситуация в стране, активность хозяйствующих субъектов;
- особенности и условия экономической ситуации в отдельных регионах и определенных отраслях хозяйствования;
- территориальное размещение объекта недвижимости, наличие необходимого оборудования, инфраструктуры, условий в соответствии с предназначением помещения [2, с. 88].

Рынок недвижимости в целом довольно быстро реагирует на изменения экономической ситуации в стране. При этом рынок коммерческой недвижимости зачастую бывает более чувствительным к подобным изменениям. В частности, динамика и объемы продаж, а также стоимость коммерческой недвижимости значительно изменились в результате негативного влияния экономической ситуации на рынок недвижимости. Начавшееся в 2015 году снижение темпов развития данного сегмента недвижимости продолжается до настоящего времени. В частности, продолжают снижаться объемы ввода в эксплуатацию нежилых зданий – таблица 1 [1].

Таблица 1 – Динамика ввода в эксплуатацию объектов коммерческой недвижимости, 2013 – 2017 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016г.	2017 г.
Общее количество введенных зданий нежилого назначения, тыс.	19,0	21,2	20,3	18,8	18,9
Общий объем зданий нежилого назначения, млн.м ³	183,2	213,4	207,1	208,1	198,1
Общая площадь зданий нежилого назначения, млн.м ²	30,7	34,2	33,2	32,4	32,7

Аналогичным образом в течение анализируемого периода снижается объем инвестиций в коммерческую недвижимость, что указывает на снижение интереса и покупательской способности субъектов рынка – таблица 2 [1].

Таблица 2 – Объем инвестиций в коммерческую недвижимость, млн. долл., 2013 – 2017 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016г.	2017 г.
Офисная недвижимость	2870	1370	1107	3059	1775
Торговая недвижимость	2930	1015	811	411	2190
Складская недвижимость	1540	59	562	290	372
Другие сектора	840	1046	496	463	392
Общий объем инвестиций	8180	3490	2976	4223	4729

Одной из причин снижения интереса к объектам коммерческой недвижимости, наряду со снижением покупательской способности субъектов хозяйствования стало повышение стоимости квадратного метра такой недвижимости. В результате объем продаж еще больше снизился, результатом чего стало формирование обратной тенденции на рынке: средняя стоимость 1 квадратного метра коммерческой недвижимости стала снижаться. Эта тенденция проявила себя как на уровне государства в целом, так и на региональном уровне, приведя к концу 2016 года к значительному снижению средней стоимости квадратного метра коммерческой недвижимости – рисунок 1 [5].

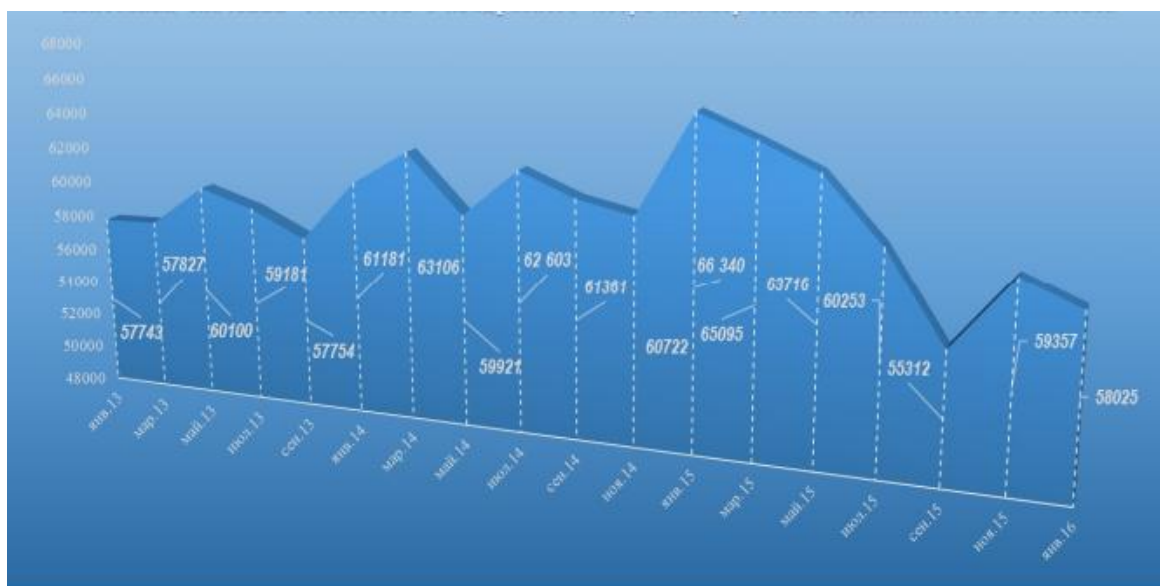


Рисунок 1 – Колебания средней стоимости 1 квадратного метра коммерческой недвижимости в г. Пенза

Начиная с конца 2016 года ситуация несколько стабилизировалась, однако, рынок коммерческой недвижимости в регионе так и не оправился

окончательно от негативного влияния экономической ситуации 2014 – 2015 гг. Сегодня на рынке коммерческой недвижимости Пензы и области представлены помещения различных категорий. Их стоимость определяется размещением в определенном районе города, назначением помещения, его предназначением, расположением в конкретном здании. В частности, по данным на конец октября 2018 года самыми дорогими были объекты коммерческой недвижимости в сфере торговли – рисунок 2 [1].

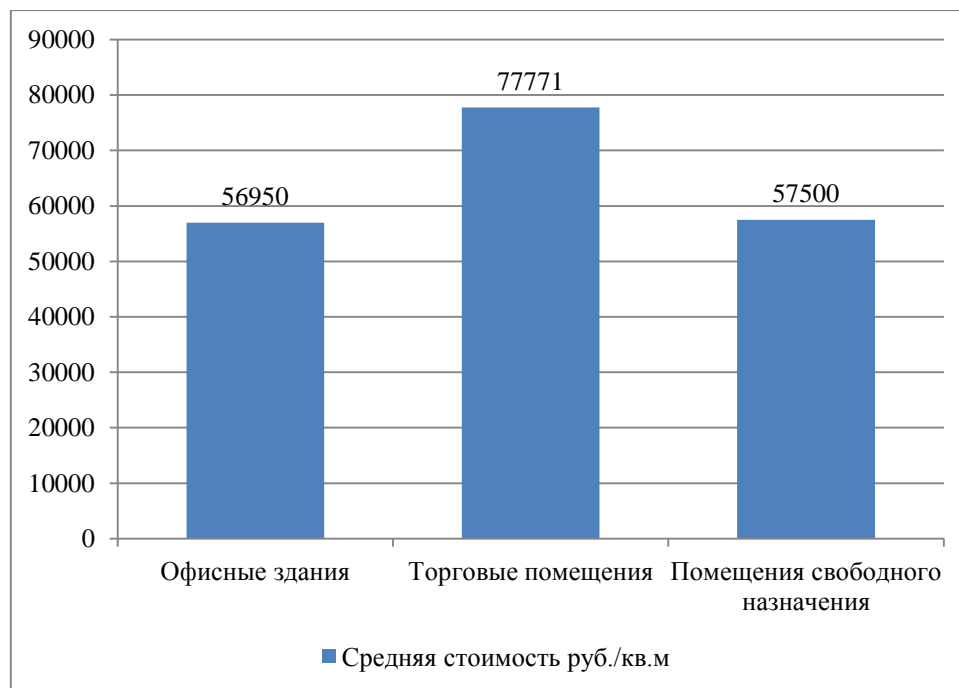


Рисунок 2 – Средняя стоимость квадратного метра коммерческой недвижимости в Пензе, октябрь 2018 г.

Преобладающее количество недвижимости, выставленной на рынок, представлено по цене от 3 до 10 млн. руб. (45,13%). Далее следуют объекты, с предлагаемой ценой от 10 до 50 млн. руб. (33,24%) – рисунок 3 [1].

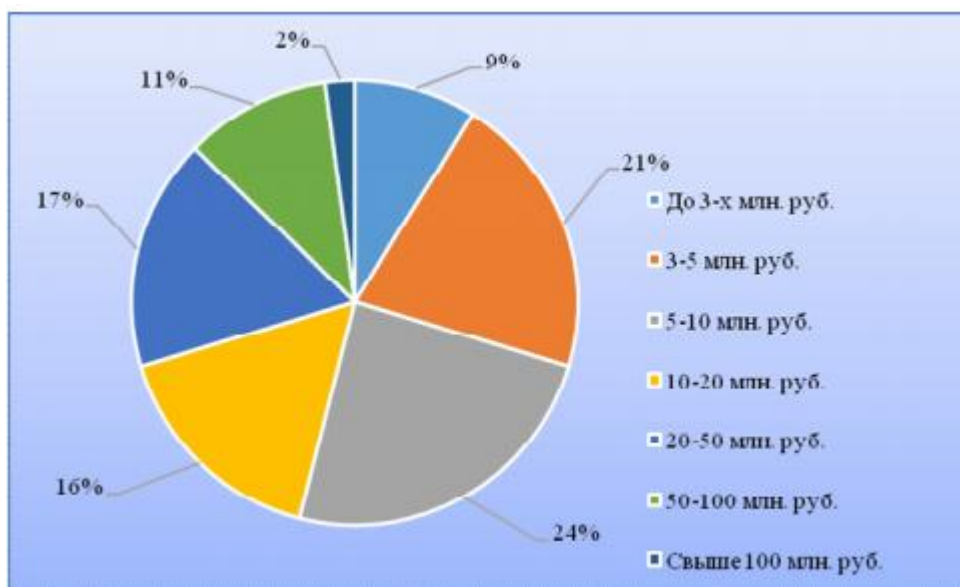


Рисунок 3 – Структура объектов коммерческой недвижимости, представленных для продажи, октябрь 2018г.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что на федеральном и региональном уровне развития рынка коммерческой недвижимости на динамику и структуру ценообразования данного рынка оказывают воздействие многочисленные факторы, в числе которых как обстоятельства объективного плана, связанные с особенностями влияния политической, экономической среды, так и внутренние особенности, свойственные объектам коммерческой недвижимости в частности: их предназначение, инфраструктура, параметры размещения.

Список литературы

1. Акимова М.С., Аннадурдыева Л.Г. Анализ рынка коммерческой недвижимости [Электронный источник] Режим доступа: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/6/regionaleconomy/Akimova_Annadurdyeva.pdf
2. Бычкова М.В. Исследование понятия «Коммерческая недвижимость» // Имущественные отношения в РФ. – 2016. – № 4(91). – С.86-91.
3. Мезенцева О.В. Оценка коммерческой недвижимости: учебное

пособие / О.В. Мезенцева. – Екатеринбург: УрФУ, 2017. – 115 с.

4. Сердюкова О. Ю. Определение понятия «коммерческая недвижимость» // Молодой ученый. – 2018. – №42. – С. 122-126.

5. Цены на недвижимость в Пензе [Электронный источник] Режим доступа: <https://rosrealty.ru/penza/cena>

© Н.Н. Пронина, А.П. Умнов, С.А. Майоров, 2019

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Сборник статей

XXVIII Международной научно-практической конференции

г. Екатеринбург, 18 января 2019 года.

Под общей редакцией

С.В. Кусова

Подписано в печать 25.01.2019.

Формат 60x84 1/16. Усл.печ.л. 3,9.