

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СБОРНИК

ПО МАТЕРИАЛАМ XXIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 28 ФЕВРАЛЯ 2017 Г.

2017
№ 2-8



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2017 • № 2, часть 8

Периодический научный сборник

*по материалам
XXIII Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 28 февраля 2017 г.*

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2017 • № 2-8

Периодический научный сборник

Выходит 12 раз в год

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-65905 от 06 июня 2016 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель и издатель:

ИП Ткачева Екатерина Петровна

Главный редактор: Ткачева Е.П.

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

Телефон: +7 (919) 222 96 60

Официальный сайт: issledo.ru

E-mail: mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

По материалам XXIII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 28 февраля 2017 г.).

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАЕ (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибоев Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачева А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Алферова Е.В.</i> ЗНАЧЕНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	5
<i>Баскаков В.А., Кострубина Е.В.</i> СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРОТКИХ ЦИКЛОВ НА FMCG-РЫНКАХ	10
<i>Бокач С.Б.</i> БАНКРОТСТВО – ИНСТРУМЕНТ РЕЙДЕРСКОГО ЗАХВАТА.....	13
<i>Булгакова О.А., Титова В.В.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	16
<i>Волкова М.В., Клементьева О.Е.</i> СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ.....	18
<i>Галкин Д.В.</i> ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ МОНОГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ АО «УПКБ «ДЕТАЛЬ»).....	27
<i>Дементьев Д.В.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТОВ ПОСЕЛЕНИЙ.....	38
<i>Живилова В.Г., Афонин П.Н.</i> ИДК И АВТОМАТИЧЕСКИЙ ВЫПУСК В КОНТУРЕ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ	42
<i>Загорюлько О.И., Кучерова Д.В., Куцеконь Н.Ю.</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОЦЕССА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ	44
<i>Конорев А.М.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	46
<i>Костянян А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ ПЕРСОНАЛУ	49
<i>Кочергин А.В., Болдова М.Д., Булатов Р.В., Фомин И.О.</i> КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	52
<i>Кумехов К.К.</i> КОНЦЕПЦИЯ ДВУХУРОВНЕВОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ: СОДЕРЖАНИЕ, МОДЕЛИРОВАНИЕ, ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ.....	56
<i>Кумехов К.К.</i> НАУЧНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ	75
<i>Николихина С.А., Половникова Н.А., Юденко Е.А.</i> ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА РИСК В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	89

Парамонова Т.Н., Малых Т.В. ПОСТРОЕНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОМНИКАНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ.....	93
Подзорова Г.А., Шмаренов Н.С. КОВОРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА В ОФИСАХ МАЛОГО БИЗНЕСА	97
Рябко С.А., Тишкевич И.В. РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ НА УРОВНЕ РЕГИОНА	100
Сампиева М.О., Бектенова Д.Ч. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	102
Скворцова Е.И. РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	108
Старостина С.А. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА	114
Стебакова О.Н. ОБЩИЙ ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ РУКОВОДСТВА ПО КАЧЕСТВУ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	116
Титова В.В., Булгакова О.А. К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ	119
Толстова Е.А. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	121
Ульянина А.С. ДЕПОЗИТНАЯ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	124
Шевцов В.В., Харсеева А.В. АПК РОССИИ В 2016 ГОДУ: ИТОГИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	128
Шилкина Я.Ю., Дьяконова О.С. РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА	132
Яхьяев Г.У. ИНДИКАТОРЫ ПОТЕНЦИАЛА И РИСКА РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДНО- ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	136

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

**ЗНАЧЕНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ***Алферова Е.В.*магистрант, Финансово-экономический институт,
Тюменский государственный университет, Россия, г. Тюмень

В данной статье рассматривается кредитная политика ПАО «Сбербанк» в условиях нестабильности. Анализируются некоторые статистические данные по структуре кредитного портфеля корпоративных и частных клиентов. Дана оценка текущего состояния банка. При помощи анализа ситуации выявлено основное значение кредитной политики ПАО «Сбербанк» и основные направления ее оптимизации.

Ключевые слова: банк, кредит, кредитная политика, банковская карта, заемщик, ипотека.

Постепенная трансформация национальной экономики в рыночных условиях требует создания развитой банковской системы, которая была бы способной нормализовать ситуацию в финансово-кредитной сфере.

Развитие экономики предприятий, регионов и страны на современном этапе развития является весьма проблематичным без наличия доступных по цене и достаточных по объемам инвестиционных и кредитных ресурсов. Объем и структура кредитного портфеля банковского сектора не только отражает особенности кредитной политики того или иного банка, но и отражает общее состояние экономики государства.

Особенности управления качеством кредитного портфеля банков, исследование проблем и направления совершенствования кредитной политики банка в современных условиях представляют особую важность ввиду современных кризисных явлений отечественной экономики [5, с. 240].

ПАО «Сбербанк России» в настоящее время является самым крупным и универсальным банком страны, удовлетворяющим широкий круг потребностей различных групп клиентов.

В таблице 1 представлена доля «Сбербанка России» на рынке кредитования за последние 5 лет.

Таблица 1

**Доля ПАО «Сбербанк России» в основных сегментах
финансового рынка в 2011-2015 гг. [1]**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Активы	26,8	28,9	29,6	29,1	28,7
Кредиты корпоративным клиентам	32,9	33,6	33,3	35,0	32,2
Кредиты частным клиентам	32,0	32,7	33,5	35,9	38,7

Рост банкротств среди банков привел к изменению поведения клиентов, которые больше стали обращать внимание на надежность банка при раз-

мещении средств. В результате позиции банка в привлечении средств значительно укрепились. Так, за 2015 год доля банка на рынке средств частных клиентов выросла с 45 до 46 %, а на рынке средств юридических лиц – с 21,9 до 25,0 %.

На рынке кредитования частных клиентов единственным растущим сегментом был рынок ипотечного кредитования. Сбербанк значительно укрепил свои позиции на рынке ипотеки, увеличив свою долю рынка с 52,9 до 55,0 %. В результате выросла и доля рынка Сбербанка на рынке кредитования частных клиентов с 35,9 до 38,7 %.

В части кредитования корпоративных заемщиков в течение 2015 года банк придерживался консервативной политики, что обусловило снижение его доли рынка с 35,0 до 32,2 %.

В течение всего периода активы банка увеличиваются: на 33,6 % в 2014 году и на 4,4 % в 2015 году, на 39,5 % в 2015 году относительно 2013 года.

Основная статья баланса – кредиты клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля (чистая ссудная задолженность) – выросла за 3 года на 40,8 %: на 32,7% в 2014 году и на 6,2 % в 2015 году. Доля кредитов клиентам в структуре активов банка в 2014 году выросла до 74,3% к концу 2015 года по сравнению с 73,6 % на конец 2013 года.

За 2015 год Сбербанком было выдано кредитов корпоративным клиентам на сумму 6,8 трлн. рублей. Портфель кредитов юридическим лицам вырос на 5,2 % до 12,2 трлн. рублей. Валютные кредиты занимают порядка 37 % портфеля кредитов корпоративным клиентам. Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что ситуация характеризуется как высокорискованная, особенно это касается кредитного риска.

ПАО «Сбербанк России» активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. Сегментная структура портфеля представлена ниже в таблице 2.

Таблица 2

**Структура корпоративного кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России»
в разрезе клиентских сегментов [1]**

Показатели	На 01.01.2015		На 01.01.2016	
	млрд.руб.	доля, %	млрд.руб.	доля, %
Крупнейший бизнес	7118	61,1	7830	63,9
Крупный и средний бизнес	3079	26,4	2931	23,9
Малый и микробизнес	565	4,9	472	3,9
Региональный государственный сектор	756	6,5	878	7,2
Прочие	130	1,1	138	1,1
Всего	11648	100,0	12249	100,0

В отчетном году Сбербанк привлек рекордную сумму средств от корпоративных клиентов. Прирост составил 1,5 трлн рублей, и остаток достиг величины 7,4 трлн рублей. Работа по привлечению средств корпоративных клиентов имела важное значение, так как в течение года Банк заместил дорогие средства банка России средствами клиентов.

По состоянию на 1 января 2016 года Сбербанк привлек 10,2 трлн рублей средств частных клиентов – исторически максимальный объем. Приток средств частных клиентов за год также рекордный: +2,2 трлн рублей.

Таблица 3

Доля ПАО «Сбербанк России» на рынке розничного кредитования, %. [1]

Показатели	На 01.01.2015	На 01.01.2016
Рынок розничного кредитования	35,9	38,7
Рынок ипотечных кредитов	52,9	55,0
Рынок кредитных карт	29,9	33,4
Рынок потребительских кредитов	32,6	33,2
Рынок автокредитов	15,1	14,3

Сбербанк нарастил портфель жилищных кредитов до 2,2 трлн. рублей и занял 55% рынка ипотеки. Банк стал предоставлять заемщикам не только сам кредит, но набор услуг от своих партнеров – риэлторов, страховых компаний, нотариальных и регистрационных органов.

Розничные кредиты занимают более 23 % кредитного портфеля. Негативный тренд по снижению ссудной задолженности, отмеченный в первом квартале отчетного года, был переломлен летом. В результате за год частным клиентам выдано кредитов более чем на 1,2 трлн рублей.

Портфель кредитов частным клиентам вырос на 1,6 % и достиг 4 135 млрд рублей (таблица 4). По итогам года рост жилищного кредитования продолжился, в то время как потребительское кредитование замедлилось. Доля Сбербанка на рынке розничных кредитов увеличилась на 2,8 п. п. до 38,7 %.

Таблица 4

**Структура кредитного портфеля частных клиентов
ПАО «Сбербанк России», млн.руб. [1]**

Показатели	На 01.01.2015		На 01.01.2016	
	млрд.руб.	доля, %	млрд.руб.	доля, %
Ипотечные кредиты	1918240	47,1	2174833	52,6
На потребительские цели, включая кредитные карты	2088949	51,3	1929773	46,7
Автокредиты	62748	1,6	30165	0,7
Итого кредитов частным клиентам до вычета резервов на возможные потери	4069937	100,0	4134771	100,0

Жилищное кредитование оставалось приоритетным продуктом Сбербанка. Портфель ипотечных кредитов за год вырос на 13,4 %. Доля Сбербанка по остатку задолженности на рынке жилищного кредитования увеличилась на 2,1 п. п. и составила 55,0 %.

В 2015 году Сбербанк принял участие в программе «Ипотека с государственной поддержкой», которая распространяется на готовое и строящееся жилье на первичном рынке. С марта 2015 года выдано 109 тыс. кредитов на 187 млрд рублей. Кроме того, весной проводилась промоакция по программе «Приобретение готового жилья» (дисконт 0,3 п. п., первоначальный взнос от 15 %, срок кредитования до восьми лет) и возобновилось предостав-

ление кредитов на загородную недвижимость и строительство жилого дома, запущен продукт «Нецелевой кредит под залог недвижимости» [3, с. 262].

Для помощи заемщикам Сбербанка, имеющим валютные ипотечные кредиты, банк предложил индивидуальное установление курса конвертации кредита в рубли и рублевой процентной ставки после изменений условий валютного кредита.

По Военной ипотеке в 2015 году Сбербанк выдал 11 тыс. кредитов на сумму 20 млрд рублей, доля Сбербанка в выданных кредитах составила 34 %, в общем объеме выданных Сбербанком жилищных кредитов – 3 %.

Доля Сбербанка на рынке потребительских кредитов возросла с 32,6 до 33,2 %. Возобновлен прием заявок на предоставление кредита частным клиентам, ведущим личное подсобное хозяйство. Для стимулирования спроса Сбербанк в течение года снижал процентные ставки по ряду продуктов. Проводились промоакции, приуроченные к учебному году и к новогодним праздникам.

В октябре во всех регионах введена новая технология по предоставлению доверительного кредита для заемщиков банка – частных клиентов с действующими кредитными договорами. Технология предполагает увеличение числа рефинансируемых кредитов клиента до пяти, автоматическую проверку просроченной задолженности по действующим кредитам и погашение действующих кредитов при выдаче нового продукта.

За год Сбербанк увеличил объем ссудной задолженности по кредитным картам с 410 до 441 млрд рублей и упрочил позицию лидера этого рынка в России: доля на рынке кредитных карт выросла с 29,9 до 33,4 %. Количество действующих кредитных карт достигло 15,6 млн. В 2015 году в рамках мер реагирования на рыночную ситуацию мы повысили процентные ставки по задолженности по вновь оформляемым кредитным картам, что позволит компенсировать повышенный риск неуплаты со стороны держателя карты. Увеличена комиссия за снятие наличных денежных средств с кредитных карт. Это делается для того, чтобы стимулировать пользование безналичных операций, тем самым банк получает свой комиссионный доход.

По результатам исследования можно сформулировать основные проблемы формирования и реализации кредитной политики в нестабильной экономической ситуации:

- кредитный портфель является высокорискованным, так как в кредитном портфеле банка преобладают кредиты, выданные юридическим лицам, что говорит о высокой диверсификации и высокорискованности кредитного портфеля;

- присутствуют высокие риски невозврата кредитов, поскольку основная доля выданных кредитов приходится на среднесрочные и долгосрочные, а это свидетельствует о высоких рисках невозврата кредитов и слабой диверсификации кредитного портфеля;

- растет доля просроченной задолженности с 5 % в 2014 году до 5,28 % в 2015 г., огромная доля удельного веса просроченной задолженности в объ-

еме кредитного портфеля на 01.01.2016 приходится на просроченную задолженность физических лиц.

Но несмотря на наличие проблем, ПАО «Сбербанк» постоянно совершенствует систему управления кредитными рисками, что является следствием эффективно проводимой кредитной политики. Ведь имея четко сформулированную кредитную политику, банк способен более эффективно устанавливать и пересматривать значения приемлемых рисков [2, с. 116].

Следовательно, значение кредитной политики коммерческого банка заключается в определении задач и приоритетов кредитной деятельности всего банка, средств и способов их реализации, а также порядка и принципов организации кредитного процесса. Кредитная политика создает фундамент для организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности и управления всем процессом кредитования. ПАО «Сбербанк России» формирует такую кредитную политику, которая максимально будет способствовать развитию спектра операций для различных клиентов, поможет обеспечить полное соблюдение прозрачных и справедливых правил предоставления кредитов, что будет способствовать увеличению финансовых результатов банка. Роль кредитной политики в кредитной деятельности ПАО «Сбербанк России» очень высока, так как, благодаря реализации четко построенной и быстро реагирующей кредитной политики на кризисные явления в экономике, Сбербанку России удаётся удерживать ведущие позиции в банковской сфере Российской Федерации.

Необходимо отметить, что основными направлениями оптимизации кредитной политики должны стать мероприятия, связанные с расширением сферы деятельности и условий кредитования физических и юридических лиц для обеспечения гарантий возврата и платежеспособности заемщиков по выданным кредитам.

Считаем, что в современных условиях хозяйствования Банку России необходимо разработать единые, стандартные требования к качеству документов, определяющих кредитную политику коммерческих банков и организовать эффективный мониторинг ее реализации. Данное условие будет способствовать повышению эффективности управления кредитным портфелем отдельных банков, валовым кредитным портфелем регионов и банковской системы государства в целом.

Учитывая влияние внешних факторов на кредитные риски, создавая дополнительные резервы на покрытие возможных убытков, эффективно разрабатывая механизм реализации, проводя регулирование кредитного риска, коммерческий банк сможет сформировать эффективную кредитную политику, которая позволит банку сформировать кредитный портфель, способствующий повышению прибыльности банка.

Таким образом, кредитная политика напрямую влияет на эффективность деятельности банка, так как именно кредитные операции приносят наибольший доход. Кредитная политика является важнейшим инструментом достижения стратегических целей банка. От ее успешной реализации зависит

финансовый результат банковского учреждения. Даже в условиях нестабильности, банк должен сформировать эффективную кредитную политику, которая позволит ему находится повышать прибыльность банка.

Список литературы

1. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» за 2015 год. [Электронный ресурс] // официальный сайт ПАО «Сбербанк России» / URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>
2. Иванова Е.В. Функции кредитной политики коммерческого банка на макро и микроуровне // Студенческая наука XXI века. – 2016. – № 2-2 (9). – С. 115-117.
3. Ковальчук Д.С. Проблемы реализации эффективной кредитной политики банков // Science Time. – 2016. – № 2 (26). – С. 260-265.
4. Остапенко Н.А., Мочалина О.С. Значение кредитной политики в кредитной деятельности банка // Science Time. – 2016. – № 4 (28). – С. 648-652.
5. Подлужный С.С., Кругликов С.В. Экономико-математическая модель построения кредитной политики коммерческого банка // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-2 (67-2). – С. 239-242.
6. Радионов А. Методика анализа кредитного портфеля банка в соответствии с целями кредитной политики // Московский экономический журнал. – 2016. – № 3. – С. 45.
7. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2012) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [Электронный ресурс] // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный – (дата обращения 25.09.2013)
8. Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 (ред. от 23.07.2013) «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный – (дата обращения 25.09.2013).
9. Федорова О.Б., Чижевская Е.Л. Факторы конкурентной кредитной политики банка // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1-1 (66-1). – С. 1148-1152.

СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРОТКИХ ЦИКЛОВ НА FMCG-РЫНКАХ

Баскаков В.А.

старший преподаватель кафедры торговой политики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Кострубина Е.В.

генеральный директор, ООО «ФЭШН 360» (Бренд «MAST»),
Россия, г. Москва

В современных условиях широкое распространение получает использование коротких циклов, которая максимально приближает разработку и производство продукции в моменту ее конечного потребления, что особенно характерно для продукции, реализуемой на FMCG-рынках. В статье рассматриваются специфика использования коротких циклов по сравнению с классической схемой.

Ключевые слова: торговля, розничная торговля, короткие циклы, FMCG-рынок, изменение предпочтений потребителей.

На сегодняшний день вопрос максимального приближения предложения к спросу волнует миллионы умов: бренд-менеджеры, коммерческие директора, байеры и специалисты по продажам ищут варианты нестандартных ответов на этот вопрос.

На данный момент всем, кто связан с закупками и брендингом, очевидно, что время – деньги. Теории и стратегии разработки товаров по классической схеме, как то: идея, разработка, выведение на рынок и только потом продажи, – явно начали давать сбой на большинстве товарных рынков [3].

Такая ситуация складывается по следующим причинам:

1. Большой объем информации у потребителя;
2. Доступность новой информации для потребителя;
3. Высокая скорость распространения информации;
4. Насыщение брендами основных товарных рынков;
5. Зрелость маркетинговых стратегий.

Влияние этих факторов приводит к тому, что современный потребитель стал [5]:

1. Более информированным;
2. Более опытным;
3. Более избалованным.

Модель 2010-х годов – безудержного чрезмерного потребления – привела к тому, что сами потребители сильнее, чем ранее, начали оказывать давление через свои запросы и их быстрое изменение на создателей новых товаров и новых брендов[6].

Потребитель стал более требователен и придирчив. На рынке товаров FMCG (Fast Moving Consumer Goods – общее название для товаров повседневного потребления широким кругом покупателей (особенно продуктов легкой и пищевой промышленности, которые стоят относительно дешево и быстро продаются) в последние 10 лет отмечаются следующие тенденции[7]:

- отсутствие лояльности отдельным брендам/ товарам[1],
- высокая скорость переключения между брендами/товарами,
- легкая смена предпочтений брендов/товаров.

В свою очередь, предпочтения потребителей к определенным брендам привело к развитию собственных торговых марок [2,4,8].

Возникает вопрос, как снизить риск негативных последствий от долгого цикла разработки и внедрения новых товаров на рынок и нивелировать чрезмерное давление Потребителя на Производителя.

В последние годы все больше сторонников набирает теория Короткого цикла разработки и выведения товаров на рынок или Fast reaction to market.

Рассмотрим основные отличия от классического цикла.

Идея сразу реализуется в тестовый образец и запускается на рынок. Производитель сразу получает отклик от Потребителя относительно:

- востребованности товара,
- качеств товара,
- цены товара.

На этом этапе у Производителя очень низкие коммерческие риски, так как товар произведен малой партией, запущен «под ноль» (без остатка товара на складе) в каналы сбыта для тестирования и оценки спроса.

Пройдя стадию рыночных тестов, достаточно двух полных недель торговли для определения хитов и аутсайдеров продаж, имея еще минимальный товарный запас в каналах сбыта и низкие складские издержки. После этого Производитель начинает разворачивать массовое производство товара, но:

1. Внося изменения в качество товар и его характеристики,
2. Адаптируя розничную цену,
3. Имея возможность более четко на основе тестовых продаж, спрогнозировать объем спроса, а значит и объем производства и закупки нового товара.

Если оценить данную идею в более долгосрочном масштабе, то на основании практического опыта можно констатировать следующее:

1. Разработка товара сильно приближается к моменту самого потребления товара, что позволяет получать более актуальный товар на рынке;
2. Снижается коммерческий риск перепроизводства и чрезмерной закупки товара за счет более корректного расчета объема спроса на основании рыночных тестовых продаж;
3. Снижаются складские издержки за счет оптимального товарного запаса на складах и в каналах сбыта;
4. В долгосрочной перспективе это позволяет сильно расширить ассортиментную матрицу без существенных затрат. Оперативно в текущем моменте внося изменения в характеристики товара, получая тем самым новые продукты, которые расширяют товарное предложение наряду с уже существующими.

Теория Коротких циклов разработки и внедрения новых товаров на рынок особенно актуальна для рынков одежды и обуви, аксессуаров и галантереи, продуктов питания (особенно категории снеков).

Данная концепция позволяет приблизить момент разработки товара к моменту потребления, отвечая главным требованиям современного Потребителя:

1. Высокая скорость изменения запросов и требований к товарам;
2. Требования к широкой номенклатуре товаров;
3. Любовь к товарам – новинкам.

Именно потребитель и его потребности являются основной движущей силой изменения бизнес – процессов разработки и выведения товаров на рынок, а также производства и дистрибуции.

Список литературы

1. Алексунин В.А., Баскаков В.А. Маркетинговый подход к управлению спортивной индустрией // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2016. № 3 (5). С. 92-101.
2. Бойкова А.В., Никишин А.Ф. Собственные торговые марки как метод повышения эффективности торговли // Приволжский научный вестник. 2016. № 11 (63). С. 32-34.

3. Депутатова Е.Ю. Моделирование покупательского поведения на основе традиционного и эмпирического маркетинга // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2012. № 2. С. 110-119.
4. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф. Собственные торговые марки и их роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности организаций торговли. В сборнике: Управление инновациями в современной науке. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 65-68.
5. Zhurkina L.S., Ukhanova Ju.A., Nikishin A.F. Promotional activities in trade and different ways to improve them // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 5-6. С. 157-158.
6. Иванов Г.Г. Объединения как фактор развития торговли // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 123-129.
7. Красильникова Е.А., Баскаков В.А. FMCG-рынок: двухлетние последствия эмбарго // Вестник Академии. 2016. № 4. С. 46-49.
8. Майорова Е.А. Тенденции развития сегмента private label в торговых сетях Европы // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 134-138.

БАНКРОТСТВО – ИНСТРУМЕНТ РЕЙДЕРСКОГО ЗАХВАТА

Бокач С.Б.

профессор кафедры финансов, канд. эконом. наук, доцент,
Амурский государственный университет, Россия, г. Благовещенск

В статье рассматриваются субъективные и объективные условия для захвата бизнеса. Таким источником является институт экспертов и законодательство о банкротстве, Арбитражный процессуальный кодекс.

Ключевые слова: банкротство, арбитражный процесс, рейдерство.

Процедура банкротства в Российской Федерации все более превращается в механизм захвата бизнеса, чаще всего у предприятий и организаций, имеющих лицензии по добыче полезных ископаемых. Механизм рейдерского захвата осуществляется в отношении реально действующих экономических структур и заключается в следующем:

1) проникновение в бизнес административных и контролирующих органов, имеющих право на выдачу лицензий на добычу полезных ископаемых, аренду лесов и осуществлением процесса добычи. Проникновение осуществляется (через доверенных лиц) путем содействия в получении лицензии в обмен на доли в уставном капитале. Этот фактор связан с фактическим, но опосредованным владением бизнеса экономического субъекта.

Так как права на разработку полезных ископаемых и мониторинг за их сохранением предоставляются федеральными или территориальными органами власти и управления, то, соответственно, данные права получают приближенные к власти граждане;

2) объединение с судебными и иными государственными органами в процессе банкротства. Данный процесс сформирован путем создания устой-

чивых связей между конкурсными (арбитражными) управляющими и представителями государственных органов, контролирующими процесс банкротства. Никто не скрывает, что длительные профессиональные отношения на данном рынке услуг превращаются в отношения близкие, человеческо-экономические. Налоговые органы могут вполне способствовать некоторым послаблениям процедуры взыскания бюджетных долгов, или поддержать конкурсного управляющего в его действиях, что способствует искажению реальных экономических и правовых отношений и ведет к сознательному переводу центра тяжести – несения бремени долгов с виновной стороны на невиновную;

3) владение правами на имущество банкрота с помощью собрания кредиторов. Это является крайне действенным инструментом получения преимуществ одной стороной перед другой. Для этого необходимо соответствующим образом подготовиться: создать предварительно кредиторскую задолженность в нужном объеме, договориться с «дружественным» аудитором (аудиторской компанией) о проведении экспертизы преднамеренного, фиктивного банкротства, проведения аудита с необходимыми выводами. В принципе для этого создан легитимный и комфортный правовой механизм. К нему относится Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)», Постановления Правительства РФ, изданные в исполнение его положений [2-3].

Данный правовой механизм ориентирован не на действительные экономические отношения в процессе несостоятельности предприятий, а на формальные коэффициенты бухгалтерской (финансовой) отчетности на отчетную дату. Так как отчетная дата бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта официально установлена, то определить правдивую дату финансового критического состояния лица, признаваемого несостоятельным, по данной отчетности представляется невозможным. Отчетность банкрота не выражает состояние расчетов с контрагентами по существу, так как в соглашениях (договорах) часто имеются условия, которые правила ведения бухгалтерского учета не учитывают. Например, задолженность за покупателем отражена в определенной сумме. На эту дату, можно представить (согласно Закону РФ о банкротстве), что имеются признаки преднамеренного банкротства, затем оспорить сделку, вернуть имущество в конкурсную массу. На самом деле законодательно не прописано как эти признаки можно определить за прошедшие 1-3 года.

Также можно проследить, как делаются выводы о нерыночных ценах на реализуемое имущество. Данные выводы делают часто либо совершенно некомпетентные люди (среди них конкурсные (арбитражные) управляющие, судьи и эксперты), либо эти выводы сознательно искажаются. Так как отсутствует какая-либо методология ретроспективного анализа и мониторинга, то можно на свой лад интерпретировать любую ситуацию. При этом не берется во внимание характер сложившейся экономической сиюминутной ситуации, прибыльность действий по конкретной сделке для достижения тактической

или стратегической выгоды, просчеты в действиях, давление ситуации или конкретных людей на процесс. Нельзя исключить, также, влияние внутренних и внешних факторов: человеческий фактор – исполнителей различных уровней производственного процесса, сложная экономическая ситуация в отрасли, в том числе потеря источников кредитования и рынков сбыта.

Известно, что в экономике происходят процессы как объективного, так и субъективного характера. Так в процессе субъективных отношений одни экономические субъекты получают преимущества, другие – проигрывают. В целом складывается некая тенденция, при которой предугадать и оценить точный (эталонный) результат невозможно, поскольку это не прописанные пути как в математическом моделировании или праве, где можно спрогнозировать предполагаемый результат. Если происходят от него отклонения, то – устанавливаются санкции. Процедура банкротства (в большей части) имеет характер точного выражения экономической стохастической ситуации, то есть отсутствие любых возможных вариантов событий. Она имеет однозначный юридический характер неоднозначных экономических ситуаций. При этом данные производственные отношения оценивают конкретные люди, зачастую никогда не работавшие на предприятии, в данной отрасли, но выражающие суждения, влияющие на экономические и уголовные последствия для конкретных участников этих отношений.

Все указанное выше носит объективный и субъективный характер и делать однозначные выводы по конкретной ситуации представляется нам неграмотно и противозаконно, но значительно облегчает достижение необходимого результата его заказчикам.

Исходя из вышеизложенного, на наш взгляд, следует не назначать конкурсного управляющего и экспертов по предложению главного кредитора (в том числе по количеству голосов конкурсных кредиторов – голосовать по количеству кредиторов, а не в процентных долях), а выбирать конкурсного (временного) управляющего методом случайного отбора. Создать специальный институт (методику) исследования в области экономики ретроспективного анализа событий.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/
2. Федеральный закон РФ от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности» банкротстве. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/
3. Постановление Правительства РФ №855 от 27 декабря 2004 г. «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного или преднамеренного банкротства». <http://base.garant.ru/187738/>

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Булгакова О.А.

доцент кафедры финансов и налогообложения, канд. экон. наук, доцент,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске,
Россия, г. Пятигорск

Титова В.В.

доцент кафедры финансов и налогообложения, канд. экон. наук, доцент,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассмотрены основные положения разработки политики управления потоками денежных средств как элемента финансовой политики организации.

Ключевые слова: денежный поток, положительный денежный поток, отрицательный денежный поток, оптимизаций среднего остатка денежных средств.

Важнейшим элементом финансовой деятельности хозяйствующего субъекта является управление потоками денежных средств и определение оптимального остатка денежных средств. В процессе осуществления хозяйственной деятельности у организации возникает необходимость расходования и получения финансовых ресурсов. То есть платежные средства движутся навстречу друг другу, образуя разнонаправленные денежные потоки. В процессе движения денежные средства в разные периоды времени то высвобождаются, то вновь направляются в производство, при этом определенная их часть может быть представлена в виде кредиторской и дебиторской задолженности.

В условиях мирового экономического кризиса и кризиса банковской системы в том числе, значительно увеличивается диапазон финансовых рисков, что в результате может привести к потере платежеспособности хозяйствующими субъектами – участниками рыночных отношений. В целях предупреждения этого организациям необходимо увеличить собственные средства путем отчислений из чистой прибыли в резервный капитал.

Очевидно, что величина денежных потоков организации должна соответствовать текущим потребностям производства. Кроме того, желательно иметь остаток денежных средств, который будет достаточным для осуществления успешной работы.

В этой связи можно выделить цели управления потоками денежных средств организации, способствующие повышению ее ликвидности и платежеспособности: обеспечение постоянной платежеспособности хозяйствующего субъекта; максимизация положительного денежного потока, рост его

объема и скорости поступления; минимизация отрицательного денежного потока, уменьшение его объема и замедление скорости оттока; максимизация сальдо денежных потоков текущей деятельности хозяйствующего субъекта с последующей оптимизацией среднего остатка денежных средств; оперативное использование остатка денежных средств от всех видов деятельности хозяйствующего субъекта; увеличение отдачи от вложенных денежных средств [1, с. 126].

При разработке политики управления денежными потоками необходимо учитывать следующее:

- анализ денежных потоков компании в предыдущем периоде, т.е. величину денежного потока за определенный период времени, его структуру и входящие в его состав основные элементы;
- факторы, влияющие на формирование денежных потоков компании;
- направления и методы оптимизации денежных потоков предприятия, обеспечивающие реализацию данной политики управления;
- планирование денежных потоков компании в разрезе отдельных видов ее деятельности;
- обеспечение эффективного контроля над реализацией данной политики управления денежными потоками организации.

В настоящее время проблема управления денежными потоками и определение их оптимальной величины является довольно актуальной, т.к. собственных средств порой не хватает для эффективного функционирования организации, заемные средства постоянно повышаются в стоимости, следовательно, отсутствие хорошо организованной политики управления денежными потоками может привести к финансовым проблемам. Необходимо создать такую систему управления, которая охватывала бы все аспекты управления деятельностью организации: политику управления внеоборотными активами, товарно-материальными запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, собственным капиталом [2, с. 17].

Т.о. политика управления потоками денежных средств организации состоит в оптимизации совокупного размера их остатка с целью обеспечения постоянной платежеспособности и эффективного использования в процессе хранения.

Список литературы

1. Карп М.В., Шабалин Е.М. Оценка финансового состояния предприятия на основе его финансового потенциала // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – №3. – С. 125-138.
2. Милюкова Д.Р. Организация и группировка денежных фондов инновационного предприятия как метод управления его денежными потоками // Региональная экономика: теория и практика – М.: Издательский дом Финансы и кредит, № 23 (350), 2014. – С. 15-22.

СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

Волкова М.В.

доцент кафедры «Промышленная логистика», к.э.н.,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Клементьева О.Е.

студентка, Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Основой управления проектами сложных систем является такой метод как сетевое планирование и управление. Его использование целесообразно и на стадии планирования, и на стадии оперативного управления проектом. Использование сетевого планирования позволяет определить оптимальные сроки выполнения проекта при минимальных затратах, как материальных, так и трудовых. Позволяет оценить состояние начатых работ, уточнить исходные показатели работ и стадий проекта, внести изменения в их параметры.

Ключевые слова: управление проектом, сетевое планирование и управление, сетевая модель, сетевой график, оперативное управление.

ВВЕДЕНИЕ

В сложных экономических условиях почти каждое предприятие находится на переходном этапе (в процессе обновления производства, сокращения объемов, перехода на иной режим функционирования) и его будущее зависит от проектов и их руководителей при выполнении и даже тех операций, которые выполнялись и раньше. Отсюда мы наблюдаем развитие одной из областей экономики предприятия – управление проектами.

Управление проектом – процедура планирования, распределения и регулирования всех видов ресурсов с учетом всех временных, стоимостных и технических ограничений [3].

СТРУКТУРА ПРОЕКТА

Любой проект начинается с составления перечня работ (Statement Of Work – SOW), то есть краткого описания основных задач проекта с перечислением операций и временных рамок этих операций. [3] На основе чего уже формируется структура проекта (WBS). Структура проекта – это иерархия проектных заданий, подзаданий и пакетов работ. [3] Далее следует процесс выполнения задания, которое обычно занимает несколько месяцев. В качестве примера рассмотрим проект разработки одного из видов комплектующих самолета – систему шасси. Структура работ проекта разработки системы шасси летального аппарата представлена на рисунке 1.

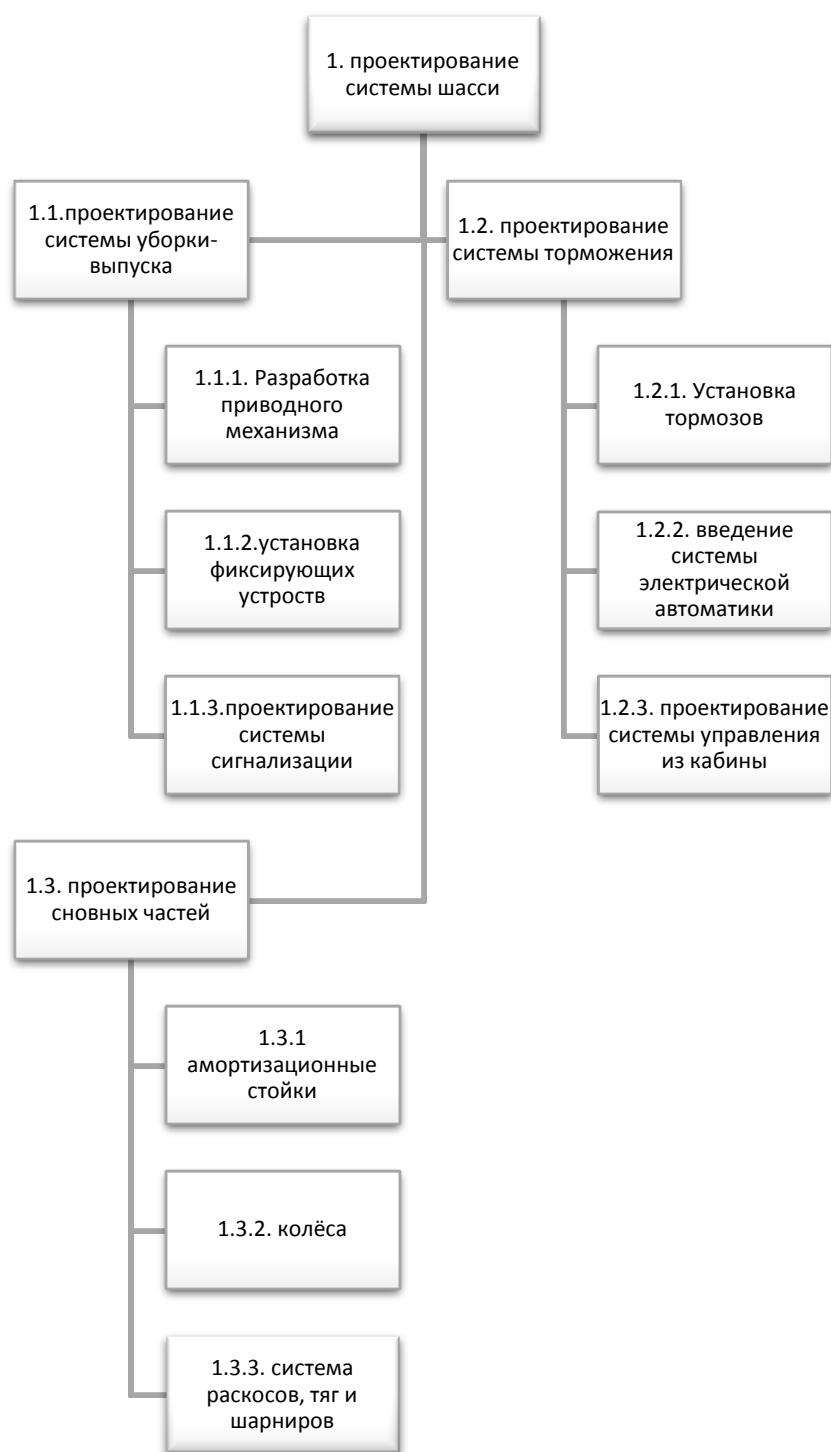


Рис. 1. Структура работ проекта разработки системы шасси летального аппарата [4]

Можно выделить следующие принципы для разработки структуры работ проекта [3]:

1. Выполнение каждого элемента структуры не должно зависеть от других.
2. Размер элементов структуры должен позволять эффективно ими управлять.
3. Реализация четкого распределения полномочий, связанных с каждым элементом проекта.

4. Обеспечение каждого уровня проекта всеми необходимыми ресурсами.

СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

После формализации WBS переходим к планированию временных, трудовых и стоимостных затрат на выполнение проекта. Основой этого этапа является сетевое планирование, которое начинается с составления графической модели по данным WBS, графического отображение хода работ проекта. Основными факторами выполняемости проекта являются время, затраты и наличие ресурсов. Сетевая модель позволяет планировать и отслеживать эти факторы как вместе, так и в различных комбинациях.

Наиболее известны следующие методы определения параметров сетевой модели [3]:

- Метод критического пути (Critical Path Method – CPM)
- Метод оценки и пересмотра программ (Program Evaluation and Review Technique – PERT).

Представим пример составления и определения временных параметров сетевого графика проектирования системы шасси с однозначной оценкой продолжительности операций, то есть с наиболее вероятной оценкой.

Этапы составления такого графика [3]:

1. Идентификация операций. Выбор узловых событий проекта, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Обозначение операций и оценка их продолжительности

Операция	Обозначение	Ближайшая предшествующая операция	Продолжительность в днях
<i>Первоначальная конструкция</i>	1	-	4
<i>Установка амортизационных стоек</i>	2	1	4
<i>Разработка приводного механизма</i>	3	1, 6	4
<i>Установка тормозов</i>	4	1, 6	2
<i>Установка колёс</i>	5	2	3
<i>Установка системы раскосов, тяг и шарниров</i>	6	5	3
<i>Установка фиксирующих устройств</i>	7	3	1
<i>Установка системы сигнализации</i>	8	7	3
<i>Введение системы электрической автоматики</i>	9	4	2
<i>Проектирование управления из кабины</i>	10	9	3
<i>Сборка системы шасси</i>	11	6,8,10	9

2. Определение последовательности операций и построение сетевого графика (рисунок 2). Необходимо учитывать логическую взаимосвязь между операциями.

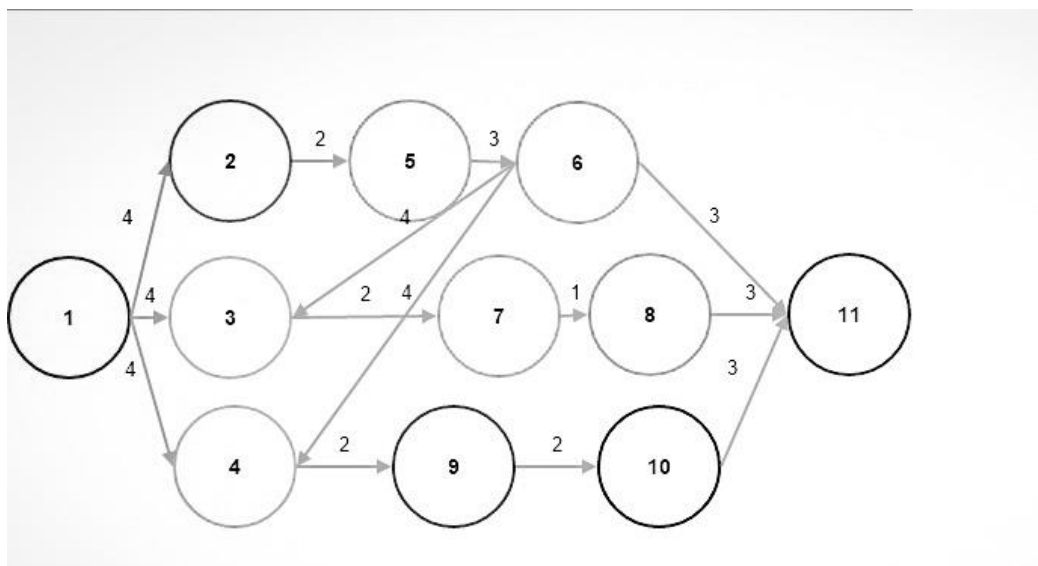


Рис. 2. Сетевой график проектирования системы шасси [5]

3. Определение критического пути. Критический путь определяется максимальной продолжительностью цепочки последовательных операций. Он характеризуется как путь с нулевым резервом времени. Резерв времени R вычисляется поочередно для каждой операции. $R=LF-EF$, где LF – поздний срок окончания операций, EF – ранний срок окончания операций. [3]

Существуют еще и такие временные параметры: ранний срок начала операции от начала проекта (ES), поздний срок начала операции (LS), т.е. поздний срок окончания – время, необходимое для выполнения операции.

Процедуру вычисления временных параметров отобразим в таблице 2.

Таблица 2

Расчет параметров сетевого графика [5]

Работа	Количество предшествующих работ	Продолжительность	ES	EF	LS	LF	R
1,2	0	4	0	4	-4	0	-4
1,3	0	4	0	4	2	6	2
1,4	0	4	0	4	1	5	1
2,5	1	2	4	6	-2	0	-6
3,7	1	2	4	6	6	8	2
4,9	1	2	4	6	5	7	1
5,6	1	3	6	9	-3	0	-9
6,3	1	4	9	13	-4	0	-13
6,4	1	4	9	13	-4	0	-13
6,11	1	3	9	12	9	12	0
7,8	1	1	6	7	8	9	2
8,11	1	3	7	10	9	12	2
9,10	1	2	6	8	7	9	1
10,11	1	3	8	11	9	12	1

Продолжительность критического пути будет равна 12 дням.

Для сложных многоступенчатых проектов однозначная оценка времени чаще всего является ненадежной, поэтому вводятся три оценки продолжительности операций.

1 этап составления такого сетевого графика – это задание трех оценок a , m , b :

a – оптимистическая оценка продолжительности: минимальный реальный период времени, в течение которого может быть выполнена операция;

m – наиболее вероятная оценка продолжительности;

b – пессимистическая оценка продолжительности: максимальный реальный период времени, в течение которого может быть выполнена операция.

Эти оценки даются исполнителями конкретной операции.

2 этап – вычисление ожидаемого времени по формуле:

$$ET = \frac{a+4m+b}{6} [3] \quad (1)$$

3 этап – определение критического пути.

4 этап – вычисление дисперсии продолжительности операций:

$$\sigma^2 = \left(\frac{b-a}{6}\right)^2 [3] \quad (2)$$

Проведенные расчеты представим в таблице 3.

Таблица 3

**Расчет параметров сетевого графика
с тремя оценками продолжительности операций [5]**

Работа	a	b	m	ET	Дисперсия σ^2
1,2	2	5	3	3,17	0,25
1,3	2	5	3	3,17	0,25
1,4	2	5	3	3,17	0,25
2,5	1	3	2	2	0,11
3,7	1	3	2	2	0,11
4,9	1	4	3	2,83	0,25
5,6	2	6	3	3,33	0,44
6,3	3	6	4	4,17	0,25
6,4	3	7	4	4,33	0,44
6,11	1	5	3	3	0,44
7,8	1	4	2	2,17	0,25
8,11	1	6	3	3,17	0,69
9,10	1	5	2	2,33	0,44
10,11	2	5	3	3,17	0,25

Критический путь: (1,4)(4,9)(6,11)(9,10)(10,11).

Продолжительность критического пути: 11.5 дней.

5 этап – определение вероятности завершения проекта в назначенный срок.

Определим вероятность завершения проекта в назначенный срок. Для этого сложим значения всех дисперсий, лежащих на критическом пути. $\sum\sigma^2=1,63$.

Это значение нужно подставить в формулу аргумента функции Лапласа:

$$Z = \frac{D-T}{\sqrt{\sum \sigma^2}} [3], \quad (3)$$

где D – назначенный срок окончания работ, T – ожидаемое время завершения проекта.

$$Z = \frac{14-11,5}{1,27} = 1,96,$$

следовательно, вероятность завершения проекта в срок 2 недели равна 95%.

Итак, мы рассмотрели временную составляющую затрат. Однако, необходимо уделять внимание не только сроку выполнения, но и стоимостным затратам. Для этого применим метод типа «время-затраты».

Очевидно, что между сроком выполнения и стоимостью проекта существует взаимосвязь. Дополнительные средства затрачиваются в случае необходимого ускорения хода работ. Затраты, связанные с досрочным выполнением операций, называются прямыми издержками операций (Activity Direct Costs), они увеличивают издержки по проекту в целом. ADC связаны с оплатой дополнительной рабочей силы либо с закупкой ресурсов лучшего качества [3].

Издержки, связанные с поддержанием проекта, называют косвенными издержками проекта (Project Indirect Costs). При планировании проекта важно свести к минимуму ADC и PIC и согласовать их с продолжительностью проекта.

Этот процесс можно разбить на 5 этапов [3].

1. Построение сетевого графика с включением:

- Нормальной стоимости (NC), то есть наименьшей ожидаемой стоимости данной операции;
- Нормального срока (NT). Это время, соответствующее NC;
- Продолжительности досрочного выполнения операций (Crash Time). Имеется в виду наименьший срок, в течение которого можно выполнить операцию;
- Стоимости досрочного выполнения операции (Crash Costs). Это стоимость, соответствующая ускоренному выполнению операции.

2. Определение приращения стоимости при досрочном выполнении каждой операции за единицу времени. Его можно получить через наклон прямой по следующей формуле:

$$\text{Наклон} = \frac{CC-NC}{NT-CT} [3] \quad (4)$$

Примем, что взаимосвязь между временем выполнения и затратами является линейной.

3. Определение критического пути.

4. Сокращение критического пути с наименьшим приростом стоимости.

5. Построение графиков прямых, косвенных и общих издержек и поиск точки минимальных суммарных затрат.

Перейдем к практическому выполнению этих этапов.

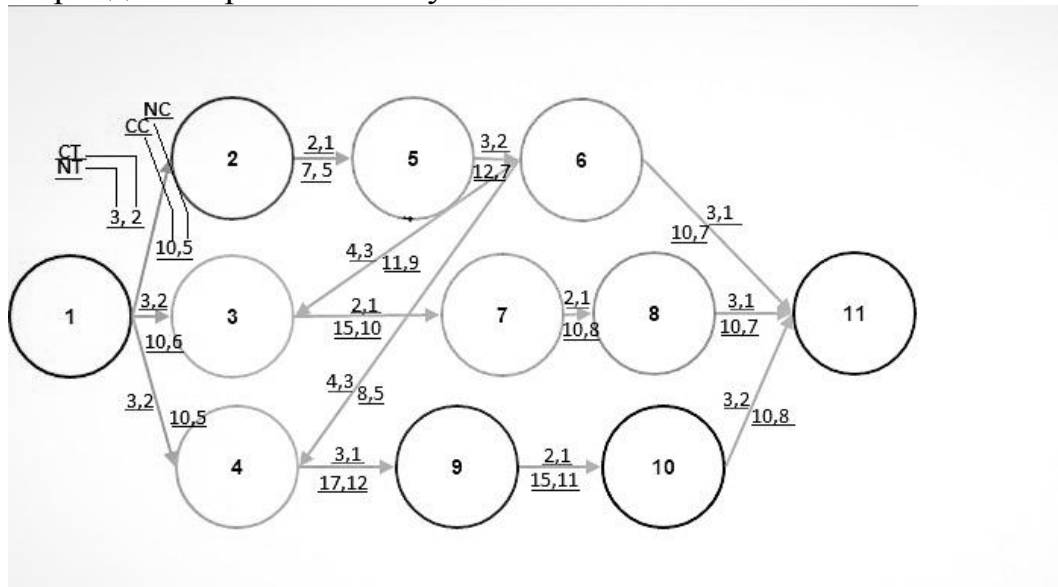


Рис. 3. Сетевой график с указанием стоимостных параметров [5]

Продemonстрируем приращение стоимости за единицу времени на примере трёх операций: (1,2), (2,5), (5,6).

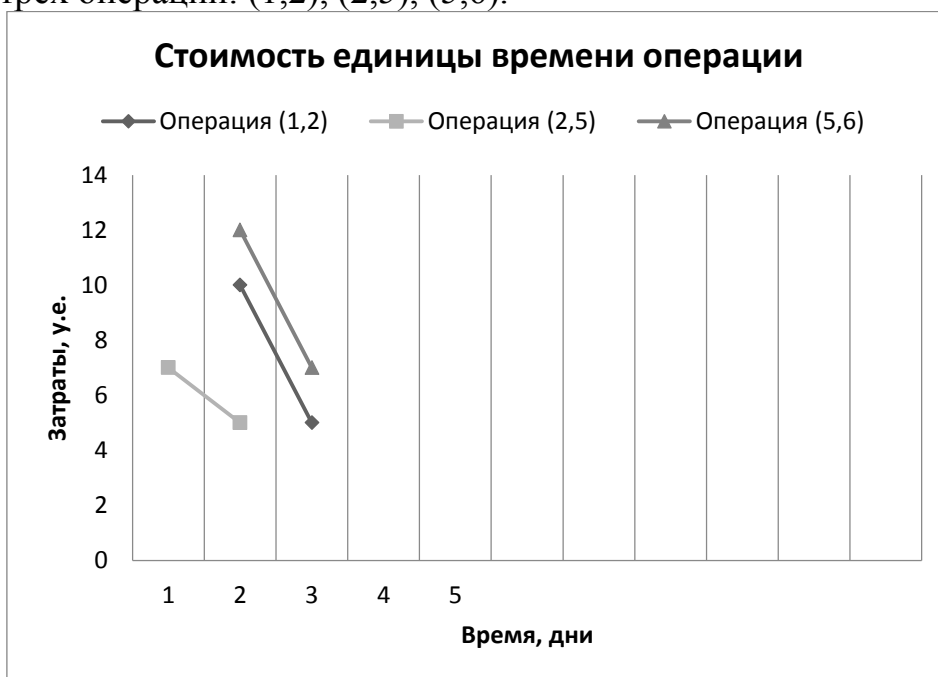


Рис. 4. Графическое отображение взаимосвязи между временем выполнения операции и ее стоимостью [3]

Критический путь: (1,4)(4,9)(6,11)(9,10)(10,11).

Продолжительность критического пути: 14 дней, затраты: 43 у.е.

Сокращаем критический путь: КР=7 дней, затраты при этом составят 62 у.е.

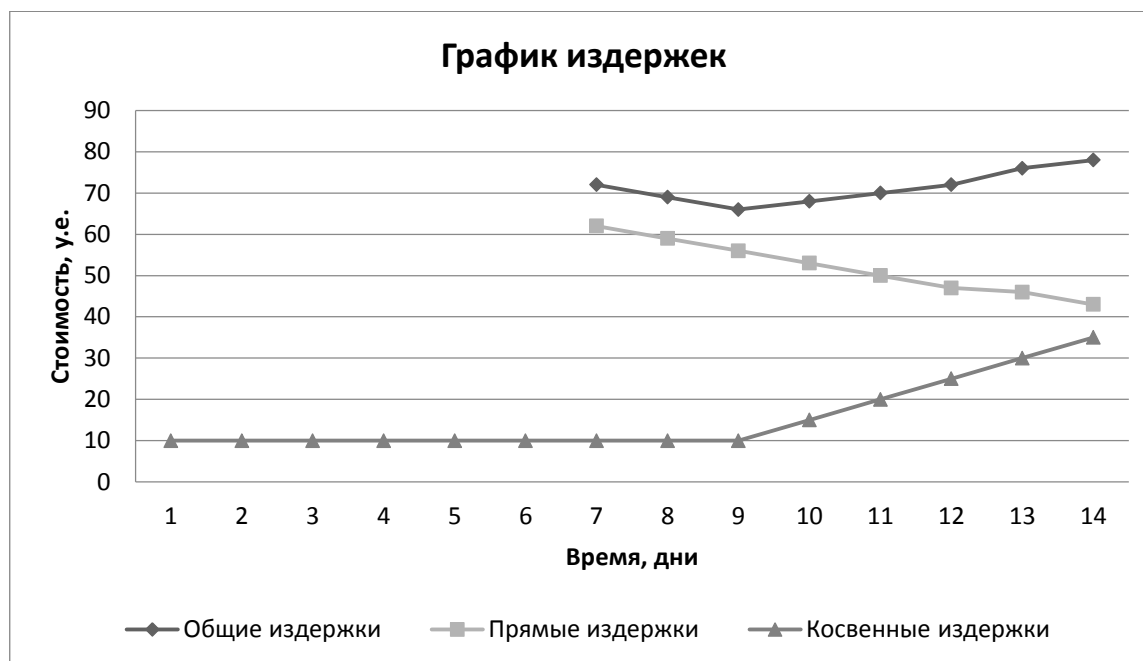


Рис. 5. Графическое отображение прямых, косвенных и общих издержек [3]

Как видно из рисунка 5, минимальное значение (66 у.е., то есть 10 у.е. косвенных издержек и 56 у.е. прямых издержек) кривой общих издержек приходится на 9 день.

ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ

Следующим этапом управления проектом будет его оперативное управление. Эта стадия охватывает время, начиная с момента утверждения исходного плана и кончая завершением всех работ.

Оперативное управление ставит перед собой следующие задачи [1]:

- контроль за выполнением работ,
- выявление и анализ возникающих изменений,
- осуществление организационно-технических мероприятий для достижения заданной цели.

Методы сетевого планирования могут применяться и на этом этапе. На рисунке 6 показана примерная схема функционирования системы сетевого планирования на стадии оперативного управления.

Входная оперативная информация представляет собой оценку состояния начатых работ, уточнение исходных показателей работ, изменение каких-либо параметров работы [2]. Вся оперативная информация о ходе работ строится по принципу концентрации внимания на уже произошедших и предполагаемых изменениях и отклонениях от плана. Это помогает сократить до минимума затраты времени на реализацию проекта.

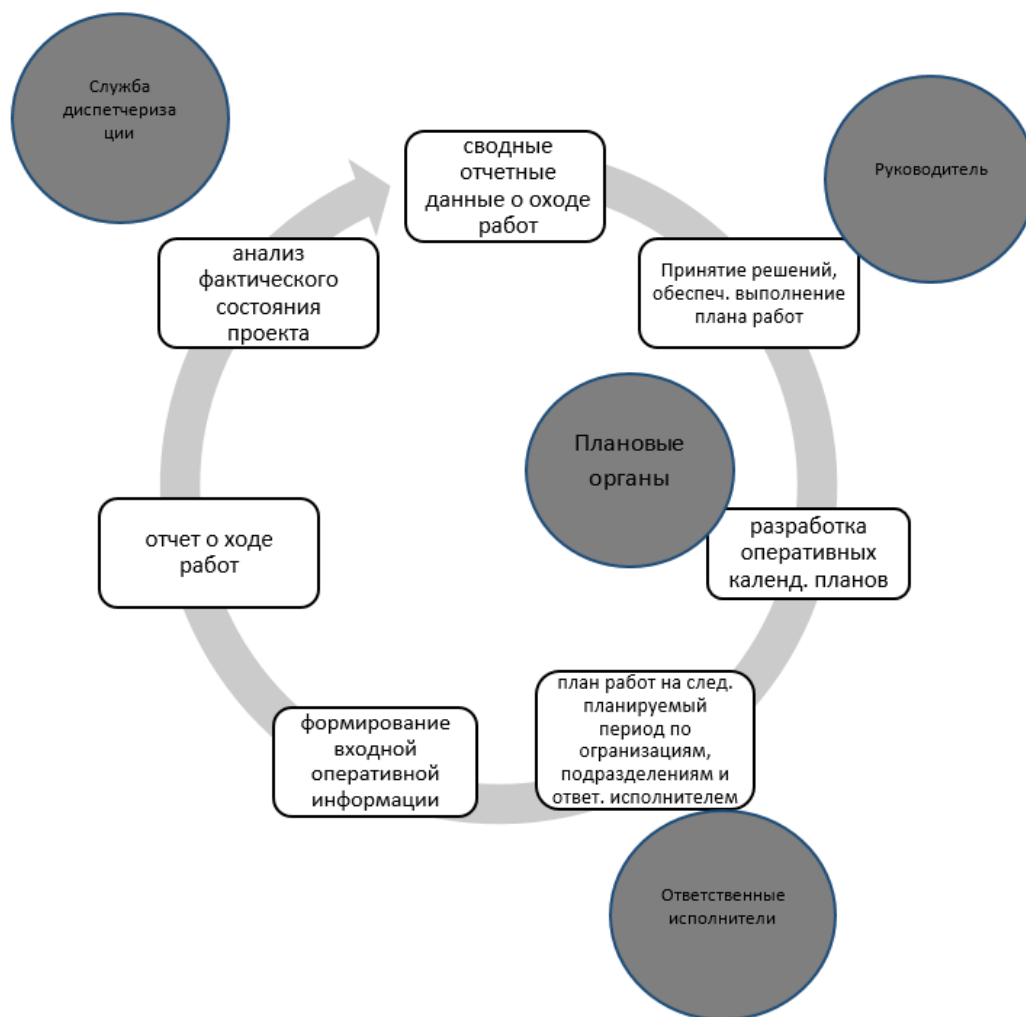


Рис. 6. Схема функционирования системы сетевого планирования

Отслеживание хода выполнения проекта и отклонений от запланированного графика осуществляется с помощью графика Ганта (рисунок 7).

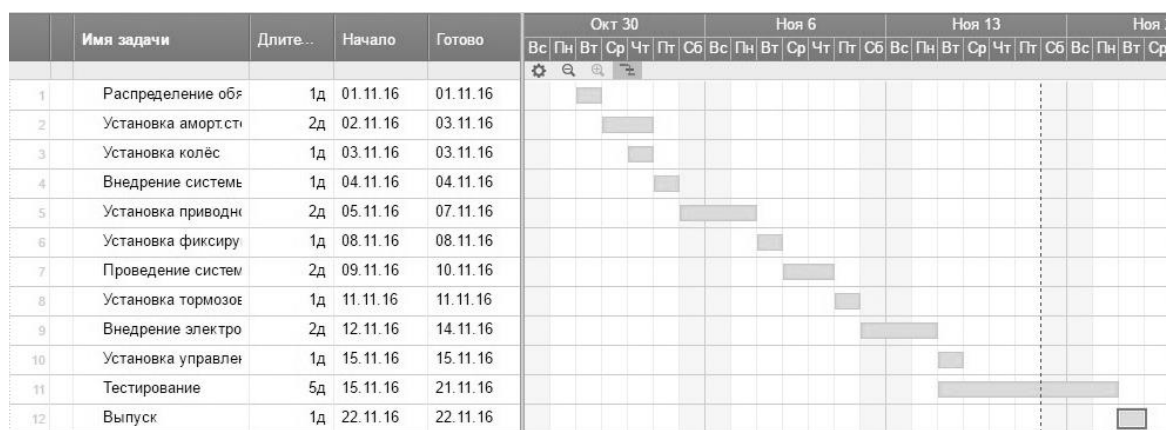


Рис. 7. График Ганта для проектирования системы шасси [6]

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение хотелось бы отметить, что любой проект требует четкого распределения ответственности между исполнителями заданий и четкой системы подачи отчетов о ходе проекта. Не стоит пренебрегать стадией планирования проекта, потому что только благодаря хорошо проработанному пла-

ну рассчитываются все затраты и создаются некие рамки для исполнителей и руководителей.

Список литературы

1. Алтаев В. Я., Багриновский К.А., Брехов А.В. и др. Основные положения по разработке и применению систем сетевого планирования и управления. М.: Экономика, 1981. – 62 с.
2. Волкова М.В., Волкова Т.И. Система комплексной оценки эффективности работы производственного подразделения // Научное обозрение. 2013. № 3. С. 214-218.
3. Чейз Ричард Б., Эквилайн Николас Дж., Якобс Роберт Ф. Производственный и организационный менеджмент / М.: Издательский дом «Вильямс». 2003. – 704 с.
4. Шасси летательного аппарата [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%B8_%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%B0%D0%BF%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B0
5. Сетевая модель [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://math.semestr.ru/setm/index.php>
6. Диаграмма Ганта [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.smartsheet.com/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%B4%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D1%8B-%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B0>

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ МОНОГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ АО «УПКБ «ДЕТАЛЬ»)

Галкин Д.В.

заместитель генерального директора по работе с кадрами,
Уральское проектно-конструкторское бюро (АО «УПКБ «Деталь»);
магистрант, Балтийский государственный технический университет
«ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова, Россия, г. Каменск-Уральский

Современная экономика предъявляет новые требования к отдельным процессам в обществе. Жизнеспособность России в значимой степени зависит от состояния и степени социально-экономического развития территорий особого типа – моногородов. Проблемы моногородов являются на сегодняшний день актуальными социально значимыми проблемами. Особенно остро проблема моногородов заявила о себе в кризисные 2008 – 2009 гг. В октябре 2013 г. Президент РФ В.В. Путин подписал перечень поручений по вопросам государственной поддержки моногородов РФ. Согласно документу полномочия по управлению, поддержке и развитию моногородов переданы Министерству экономического развития РФ. Долгие дискуссии, споры и обсуждения наболевшей проблемы принесли, наконец, первые плоды. Распоряжением Правительства РФ от 29 июля 2014 г. N 1398-р утвержден перечень моногородов, включающий 313 муниципальных образований, разделенных на 3 категории: с наиболее сложным социально-экономическим положением (75), с нали-

чием риска ухудшения социально-экономического положения (150), со стабильной социально-экономической ситуацией (88) [1].

В соответствии с вышеуказанным перечнем моногородов РФ статус моногорода имеют более 300 городов, а это почти треть от общего количества городов РФ. Главной проблемой моногородов является не только зависимость их от бюджета градообразующего предприятия, но и отсутствие у их жителей свободы при выборе места работы или сферы труда, и как следствие отток молодежи из моногородов в большие города. Узость рынка труда и кризисы градообразующих предприятий вызывают масштабную и долговременную локальную безработицу. Безработица в моногородах имеет негативные последствия не только для данных населенных пунктов (снижение налогооблагаемой базы, дотационность бюджетов, рост преступности, люмпенизация части населения и др.), но и несет угрозу социальной и политической стабильности в масштабе всей страны. Проблема оттока трудоспособного населения, по мнению экспертов, входит в тройку наиболее острых современных проблем моногородов России.

Отток населения из моногородов связан не только с притягательными чертами принимающих территорий, но и с наличием выталкивающих факторов, основным из которых, является кризис производства градообразующего предприятия. Кризис производства на российских градообразующих предприятиях обусловлен целым комплексом причин: низкой конкурентоспособностью продукции, износом оборудования, высокими издержками производства и другими. Результатом оттока трудоспособного населения и «утечки умов» является наиболее острая современная проблема моногородов – нехватка квалифицированных специалистов, тормозящая выход экономики моногородов из кризисного состояния [2].

Каменск-Уральский – город областного подчинения в Свердловской области, центр Южного управленческого округа, крупный промышленный и культурный центр Среднего Урала. Третий по численности населения и экономическому потенциалу город Свердловской области, численность населения составляет около 180 тысяч человек. Каменск-Уральский (далее Каменск) имеет статус моногорода с декабря 2009 года. И имеет положительный опыт выхода из кризиса, который в этот период «больно» ударил по металлургическому сектору экономики города (около 80% предприятий города относится к металлургической промышленности) и, как следствие, по малому бизнесу (в сфере торговли и услуг). Кризис 2008-2009гг обернулся падением более 50% объемов производства и ростом безработицы до 6,5%. Благодаря участию Каменска в федеральной программе модернизации моногородов, а также активно сотрудничая администрацией города с предприятиями крупного бизнеса и предпринимателями, создав Комплексный инвестиционный план развития муниципального образования, город получил в 2010 году государственную финансовую поддержку. Данные средства были направлены на модернизацию производства, капитальные ремонты жилых домов и на развитие малого бизнеса. За пять лет в Каменске создано 5545 рабочих мест [3].

Несмотря на то, что город развивается, отток молодежи из Каменска в большие города только увеличивается, и причин этому много, одной из главных является несовершенство системы профессиональной ориентации молодежи.

В данной работе рассмотрим проблемы формирования кадрового потенциала промышленных предприятий в моногородах Свердловской области и России в целом. Проанализируем проблемы профессиональной ориентации граждан с проблемами российского рынка труда в рамках города Каменска-Уральского и Свердловской области в целом. Предложим пути решения проблем формирования кадрового потенциала промышленных предприятий города Каменска-Уральского на базе АО «Уральское проектно-конструкторское бюро «Деталь».

Ключевые слова: профориентация, кадровый потенциал, моногород, дефицит кадров.

Одним из важнейших и труднейших выборов, совершаемых человеком в жизни, можно считать выбор профессии. Это тот выбор, который определяет направление будущей деятельности человека и во многом определяет его судьбу. Но при всей важности профессионального самоопределения большинство людей сталкивается с различного рода затруднениями при выборе профессии. Для помощи в преодолении трудностей профессионального самоопределения проводится профориентация.

К сожалению, в современном российском обществе проводимая государством политика по профориентации далека от совершенства, что приводит к высокой распространённости ошибок в выборе профессии. Это подтверждается словами из исследования Н.А. Крымовой: «На сегодняшний день государство располагает всеми возможностями обеспечения народного хозяйства устойчивыми, интеллектуально развитыми, способными успешно конкурировать на мировом рынке труда кадрами, однако распространённость ошибок в выборе профессии нейтрализует значительную часть этих возможностей, порождает множество проблем, как для самого работника, так и для общества и государства» [4]. Это положение подтверждается данными Росстата, согласно которым 55% опрошенных россиян работают не по специальности, при этом в неформальном секторе эта цифра достигает 73%. Ещё тяжелее ситуация со средним образованием: полученная профессия не пригодилась 67% россиянам. Одновременно только четверть опрошенных удовлетворены уровнем своей заработной платы [5].

Причин несовершенства проводимой государством политики по профориентации множество:

- ✓ отсутствие общегосударственной системы профориентации, разрозненность и эпизодичность профориентационных мероприятий;
- ✓ низкое качество профориентационных услуг;
- ✓ нехватка ресурсов у служб занятости: например, недостаточный штат специалистов по профориентации и, как следствие, неадекватно высокая нагрузка на них;
- ✓ недостаточное нормативно-правовое регулирование профориентации;
- ✓ несовершенство нормативно-правовых актов. В Постановление Минтруда РФ от 27.09.1996 N 1 "Об утверждении Положения о профессиональной ориентации и психологической поддержке населения в Российской Федерации" [6] список профориентационных услуг значительно заужен, и они, за исключением профессиональной информации, доступны лишь отдельным категориям граждан. Поэтому же положению органы государственной власти субъектов РФ могут предоставлять дополнительный перечень профориентационных услуг, но делать это они не обязаны. Зачастую предоставление профориентационных услуг носит формальный характер;
- ✓ развитие платных профориентационных услуг на фоне низкого качества бесплатных и т.д.

Профессиональная ориентация напрямую связана с информацией об экономическом развитии региона и конъюнктурой рынка труда особенно ак-

туальна эта зависимость для моногородов. И здесь возникают следующие проблемы:

✓ Первая и самая главная проблема – это несправедливое распределение экономических благ, приводящее к социальной несправедливости, катастрофическому расслоению общества (только по данным Росстата индекс коэффициента децильности в России около 15 (индикатор социальной напряженности, в развитых странах 7-8, приближение к 10 считается социально опасным) [7], и, как следствие, дисбалансу на рынке труда. В итоге зарплата сотрудника не отражает его трудовых затрат и важности результатов труда: в некоторых отраслях и на некоторых должностях она неадекватно завышена, а в некоторых занижена. В результате отрасли и специальности с завышенной зарплатой становятся сверхпопулярными и закрытыми для новых людей, что благоприятствует развитию в них коррупции и недобросовестной конкуренции, а специальности с заниженной зарплатой становятся крайне непопулярными и непрестижными. Это отрицательно влияет на все субъекты рынка труда: люди выбирают денежные профессии в ущерб своим склонностям, способностям и интересам; происходит дисбаланс на рынке труда и, как следствие, безработица. Ориентировать граждан на низкооплачиваемую работу становится очень трудно и, к тому же, социальная несправедливость пагубно влияет на умы молодых людей с несформировавшейся системой нравственных ценностей, что приводит к формированию у трудового потенциала искажённых представлений о труде и неэффективности профориентационных мероприятий.

✓ Следующая проблема – это непривлекательность важных и нужных профессий, речь идет о рабочих профессиях. Труд представителей таких профессий, как правило, связан с вредными или опасными факторами, может быть физически тяжёлым. Присутствуют такие факторы: невысокий уровень оплаты труда, сменный график работы, ночные смены. Большую роль в профессиональной ориентации играют родители учащихся 8-11 классов, помогая в выборе будущей профессии, иногда стремясь реализовать свои несостоявшиеся мечты в профессиональной деятельности. Каждый родитель для своего ребенка хочет большего и стремится отправить ребенка учиться в престижный вуз, причем растет популярность вузов мегаполисов (Екатеринбург, Москва, Санкт-Петербург и т.д.). Среди молодежи падает престижность учебы в среднепрофессиональных учебных заведениях, а соответственно и к рабочим специальностям (токари, фрезеровщики, слесари разной специализации, плотники, каменщики и др.), рабочие специальности не переводятся в банке вакансий центров занятости, и по этим профессиям существует хорошая образовательная база, только желающих обучаться по ним очень мало. И этот факт подтверждается данными статистического наблюдения, большинство молодых людей предпочтение отдают экономическим, юридическим и управленческим специальностям, когда предприятиям реального сектора экономики нужны не только управленцы – «белые воротнички», сколько «синие» инженеры, мастера и квалифицированные рабочие. Именно они со-

ставляют основу современной экономики, и трудно найти предприятие, на котором инженеров было бы больше, чем рабочих. Сложно ориентировать в выборе профессии, если эти профессии для молодежи являются не привлекательными, а иногда и все старания специалистов по профориентационной работе сводятся к нулю. В результате мы видим отток молодежи из моногородов и дефицит квалифицированных рабочих.

Демографическая ситуация в малых городах Свердловской области не отличается от ситуации в других моногородах России, начиная с 2012 года, прослеживается динамика снижения численности граждан в возрасте 14-30 лет (по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области) с 968542 чел. – 2012 год до 861307 чел. – ноябрь 2016 год (рисунок 1).

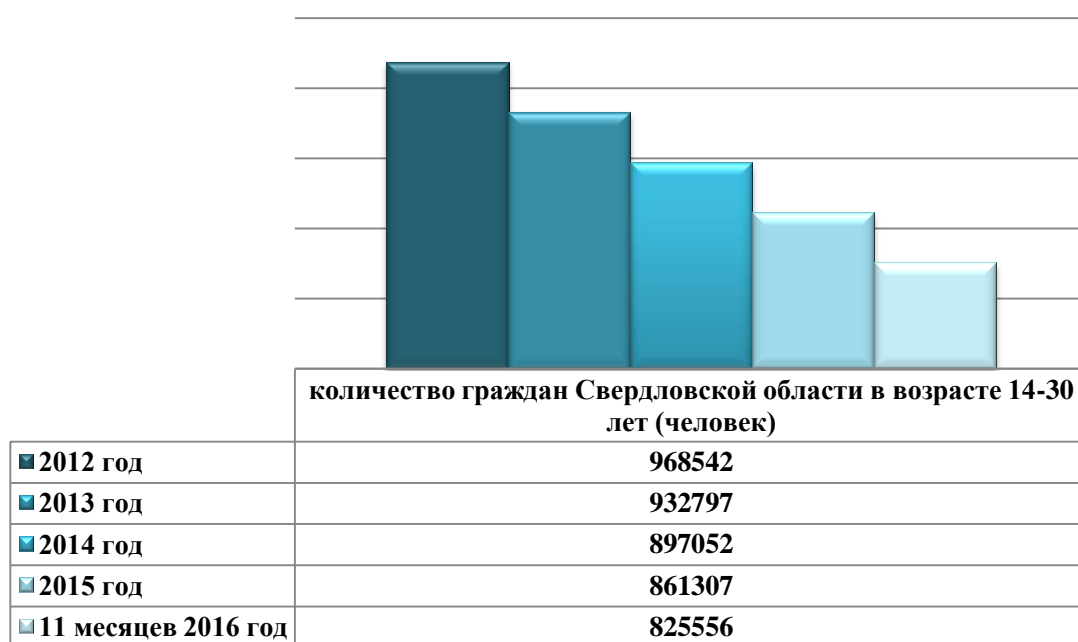


Рис. 1. Численность граждан в возрасте 14-30 лет за 2012 – 11 месяцев 2016 гг.

✓ Следующая проблема – отсутствие для многих граждан возможности выбрать желаемую профессию по причинам, связанным с условиями рынка труда и возможностями обучения. Основные причины, ограничивающие выбор профессии: отсутствие у молодых людей финансового капитала, отсутствие бюджетных мест в учебных заведениях, географические причины моногородов (отсутствие филиалов высших учебных заведений). К сожалению, в ходе реформ образования, проводимых в последнее время, число учебных заведений в глубинке неумолимо сокращается. Так, например, руководство Уральского федерального университета имени Первого Президента РФ Б.Н. Ельцина (УрФУ) официально объявило о закрытии своих филиалов в 5 моногородах Свердловской области. В Каменске-Уральском (далее Каменск) Политехнический институт филиал УрФУ был создан 1954 году, инициаторами его создания были промышленные предприятия города. Филиал является единственным и опорным техническим вузом Каменска, где на кафедрах изучают: металлургию, технологические машины и оборудование, конструкторско-технологическое обеспечение производства и т.д. Однако,

несмотря на значимость для города филиала, и благодаря образовательной реформе и отсутствия денежных средств у города, положение у Каменского филиала критическое, сокращаются бюджетные места, закрылся радиотехнический факультет, который являлся базовым для предприятий ОА «УПКБ «Деталь» и ФГУП «ПО «Октябрь». Также в Каменске закрылись филиалы Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ), Курганского государственного университета (КГУ) и т.д. Закрытие учебных заведений означает то, что молодежь из Каменска будет мигрировать ещё интенсивней. Малые города пустеют, только 4% выпускников провинциальных школ планируют остаться жить и работать дома. Доля выпускников, выбирающих миграционную стратегию, в 2016 году выросла до 75%. Таковы выводы исследователей Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС после проведения социологического исследования [8].

На сегодняшний день Каменские предприятия испытывают дефицит высококвалифицированных рабочих кадров, молодые люди, закончившие учебные заведения по специальностям экономисты, юристы, искусствоведы и т.д. и решившие связать свою судьбу с Каменском, не востребованы на рынке труда Каменска, соответственно и промышленные предприятия города в них не заинтересованы.

Какой же выход из сложившейся ситуации?

Рассмотрим, какие пути решения проблемы дефицита кадров нашло одно из крупных предприятий города Уральское проектно-конструкторское бюро «Деталь» (далее УПКБ «Деталь»).

УПКБ «Деталь» отличается от основной массы металлургических заводов Каменска радиотехническим профилем, предприятие относится к оборонно-промышленному комплексу РФ, входит в состав АО «Корпорация тактическое ракетное вооружение» и является ведущим предприятием по разработке радиовысотомеров и радиовысотомерных систем для всех летательных аппаратов авиационной и ракетно – космической техники.

Кадровая политика ОАО «Уральское проектно-конструкторское бюро «Деталь» направлена на укомплектование Общества квалифицированными кадрами, постоянное совершенствование профессионально-технических и управленческих компетенций персонала и повышение производительности труда во всех сферах деятельности Общества. Кадровая политика успешно реализуется путем поддержания высоких стандартов корпоративной культуры, реализации системы обучения и развития персонала, внедрения современных подходов к оплате труда и мотивации персонала, а также путем реализации социальной политики, направленной на повышение качества жизни сотрудников и их семей. И это не просто громкие слова, а реально работающая кадровая политика.

Предприятие остро нуждалось в квалифицированных кадрах: инженеры-конструкторы, инженеры-радиотехники, инженеры-разработчики, монтажники радиоэлектронной аппаратуры и приборов, слесари сборщики радиоэлектронной аппаратуры и приборов, регулировщики, настройщики, операторы станков с программным управлением и т.д. В образовательных орга-

низациях Каменска таких специалистов, это особенно касается инженерного состава, к сожалению, не готовят, как говорилось ранее, радиотехнический факультет в Каменском филиале УрФУ был закрыт.

Благодаря трехстороннему сотрудничеству – центр занятости г. Каменска-Уральского, Каменск-Уральский радиотехнический техникум (КУРТ) и УПКБ «Деталь» была решена проблема дефицита рабочих специальностей монтажник РЭАиП, слесарь-сборщик РЭАиП, оператор ЧПУ и т.д.

УПКБ «Деталь» с 2015 года участвует в Программе мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Свердловской области, одно из таких мероприятий – организация профессионального обучения (профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации) безработных граждан по необходимым УПКБ «Деталь» профессиям с дальнейшим трудоустройством. Обучение осуществлялось на базе образовательной организации КУРТ и за счет средств областного бюджета, а это немало важно, УПКБ «Деталь» в результате получило квалифицированных специалистов и сэкономило бюджет на подготовку и переподготовку кадров.

Центр занятости предоставил службе персонала УПКБ «Деталь» возможность выбора безработных граждан (с учетом профессиональных и личностных качеств) для зачисления в группу обучения (переподготовки). КУРТ были разработаны программы обучения с учетом специфики работы предприятия. В результате участия предприятия в данной программе были полностью укомплектованы рабочие места подразделений. Так за период трехстороннего сотрудничества в 2016 году было обучено и трудоустроено 62 человека из числа лиц, состоящих на учете в Центре занятости.

Решить проблему дефицита инженерных кадров помогло взаимодействие с высшими учебными заведениями путем заключения договоров о сотрудничестве, организация производственных и преддипломных практик студентов, организация защиты дипломных проектов без отрыва от производства. Так в 2016 году на базе УПКБ «Деталь» 21 студент защитил дипломный проект, хочется подчеркнуть, что все студенты иногородние (Томск, Омск, Новосибирск), своих, к сожалению, нет. Из ребят, защищавших дипломные проекты, 12 человек проявили интерес к предприятию и к городу в целом и были зачислены в штат научно-исследовательских отделов УПКБ «Деталь».

Для привлечения и закрепления персонала предприятия на ОАО «УПКБ «Деталь» разработана система наставничества молодых рабочих. На предприятии проводится работа с молодыми специалистами с целью ускорения процесса адаптации в трудовом коллективе, приобретения практических и организаторских навыков, создание необходимых условий труда, позволяющих наиболее рационально использовать знания и творческую инициативу. Всем молодым специалистам проводят годичную стажировку, в течение которой они выполняют должностные обязанности и по итогам стажировки отмечают лучших молодых специалистов и их руководителей [9].

В целях удержания персонала на предприятии разработана социальная программа, которая действует в следующих направлениях:

- молодым специалистам выплачиваются подъемные, устанавливаются персональные надбавки, предприятие компенсирует оплату за жильё и т.д.;

- оздоровление работников и их детей: предприятие компенсирует стоимость путевок на санаторно-курортное лечение, на предприятии работают спортивные секции (тяжёлая атлетика, настольный теннис, скалолазание, футбол, волейбол, плавание, туризм, лёгкая атлетика, йога), частичная оплата посещения бассейна и т.д.;

- стимулирование качественного труда работников: поощрение учеников и их наставников в рамках программы «Наставничество», поощрение рабочих и специалистов за «Личное клеймо качества», доплата за профессиональное мастерство, поощрение передовиков производства и лучших работников Общества, поощрение за долголетнюю работу, поощрение по случаю юбилейных дат, предоставление материальной помощи работникам, вводится в действие программа «Жильё» (предприятие будет оказывать помощь в приобретении жилья молодым и перспективным работникам) и т.д. [10].

В общем службой персонала проводится огромная работа в плане становления УПКБ «Деталь» привлекательным на рынке труда для потенциальных сотрудников, имеющих необходимую квалификацию, опыт, профессию.

Анализируя показатели эффективности 2013-2016гг в области управления персоналом, можно сказать, многое удалось сделать.

Так анализируя коэффициент текучести кадров, видна динамика его снижения (рисунок 2). Снижение коэффициента текучести кадров свидетельствует об улучшении обстановки в коллективе, о стабильности коллектива, ведь постоянные кадры, длительное время работающие на предприятии совершенствуют свою квалификацию, осваивают смежные профессии, тем самым повышают производительность труда.

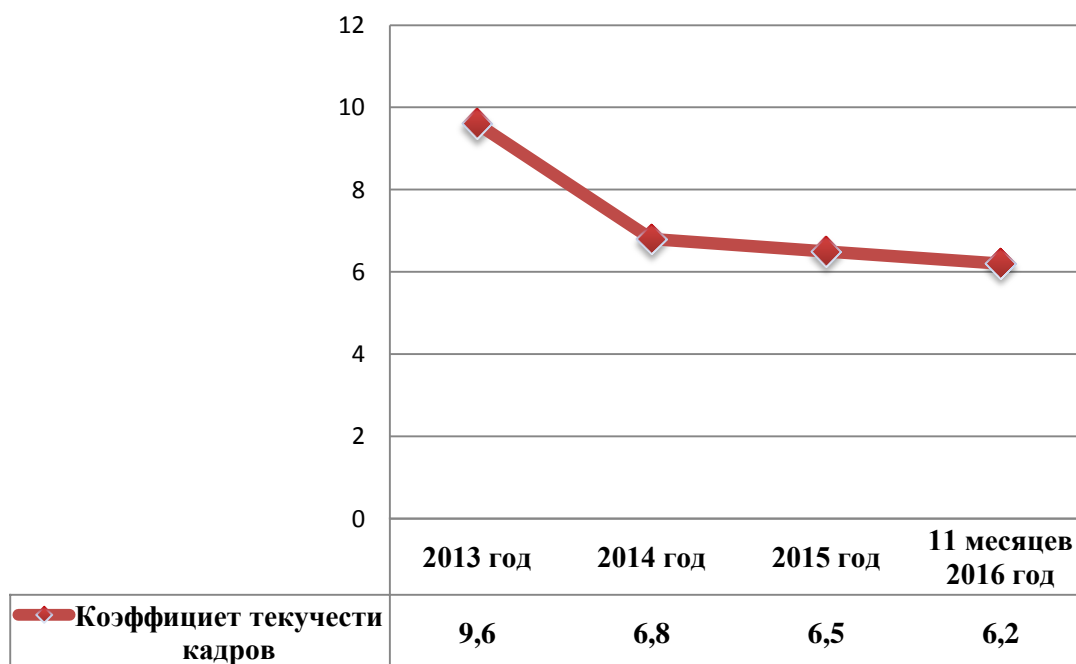


Рис.2. Динамика движения коэффициента текучести кадров 2013 – 11 месяцев 2016гг.

Динамика увеличения кадрового состава хорошо видна на рисунке 3. Рост численности говорит о том, что предприятие развивается, портфель заказов увеличивается, также увеличивается и потребность в персонале.

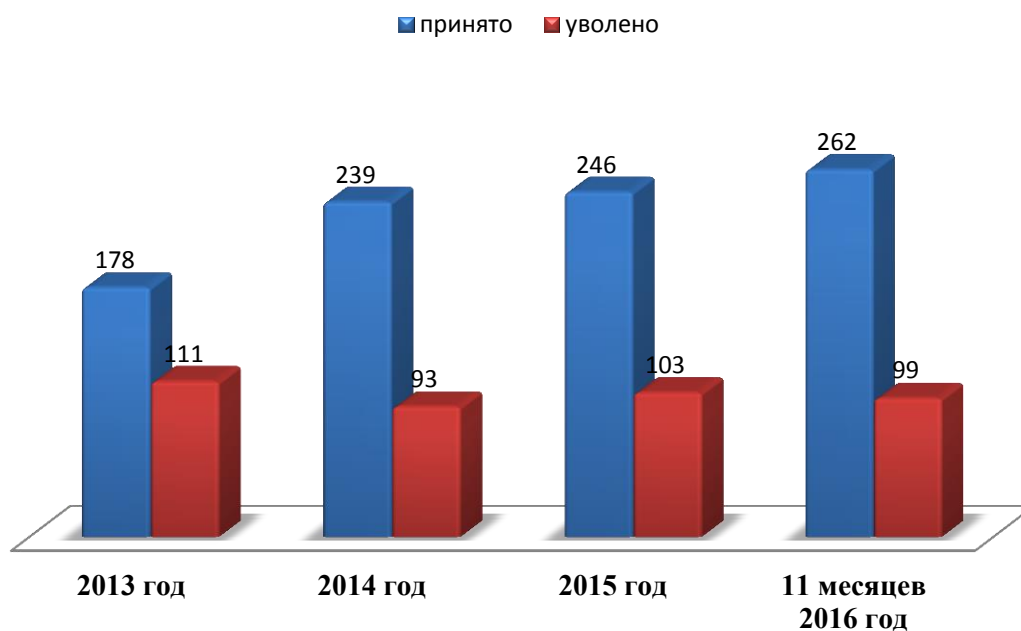


Рис. 3. Анализ движения персонала 2013 – 11 месяцев 2016 гг.

В 2015 году было уволено 103 человека, что составило на 9% больше по сравнению с 2014 годом, рост количества уволенных работников обусловлен «омоложением коллектива», старшее поколение увольнялось в связи с выходом на пенсию. «Омоложение коллектива» является хорошим показателем для предприятия.

За последние годы Общество «помолодело» – средний возраст работников снизился с 43 до 40 лет, в научно-исследовательских отделах с 42 до 38 лет. При этом 45,7% от общей численности персонала (1587 человек) составляет молодежь до 35 лет 726 человек, что является результатом целенаправленной реализации корпоративной молодежной политики.

Вырос и уровень образования работников предприятия по сравнению с 2013 годом (таблица). На основании приведенных данных в таблице наблюдается значительный рост работников, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, коллектив со временем становится более образованным и квалифицированным. Приветствуется повышение уровня образования по специальностям, востребованным на УПКБ «Деталь», а также приветствуется повышение квалификации (повышение разрядов, защита квалификационной работы на категорию). Молодые специалисты охотно повышают свой профессиональный уровень, принимая участие в различных семинарах, конференциях, конкурсах [11].

Таблица

**Показатели численности персонала по образованию и среднему возрасту
АО «УПКБ «Деталь» 2013- 11 месяцев 2016гг.**

Показатель	единицы измерения	2013г	2014г.	2015г.	11 месяцев 2016	ИФО 11 месяцев 2016 г./2015 г., %
Характеристика персонала по образованию, в т.ч.:	чел.	1137	1293	1426	1587	111,3
- с высшим образованием	чел.	518	581	650	733	112,7
- со средне профессиональным образованием	чел.	284	320	359	389	108,4
- со средним образованием	чел.	314	356	390	439	112,6
- прочие	чел.	21	36	27	29	107,4
Средний возраст персонала	лет	43	41,9	41	40	97,5

*ИФО – индекс физического объема (экономический показатель) показывает разность насколько, раз увеличилась (уменьшилась) численность в отчетном периоде по сравнению с предыдущим показателем

Одним из способов управления кадрами в условиях их дефицита УПКБ «Деталь» в рамках кадровой политики использует так называемое «выращивание» кадров на местах. Ежегодно предприятие вкладывает немалые денежные средства в подготовку кадров (повышение квалификации, семинары, участие в конференциях, подготовка кадрового резерва и т.д.). Предприятие принимает активное участие в формировании образовательных программ на базовых кафедрах опорных вузов. Участвуя в образовательном процессе и организуя практику студентам на их будущих рабочих местах, УПКБ «Деталь» получает специалистов (инженеров), не требующих дополнительных финансовых и временных вложений (наставничество, адаптация) и готовых приступить к самостоятельной работе.

Большое внимание уделяется подготовке кадрового резерва. Целью работы с кадровым резервом является повышение мотивации работников и закрепление их на предприятии. Как правило, в рамках корпоративной политики на предприятии при назначении на руководящие должности предпочтение отдается работникам, прошедшим программу обучения кадрового резерва [12].

В данной статье автор на основе реальных примеров предложил решение кадровых проблем на производственных предприятиях в условиях моногорода, также продемонстрировал, что продуманная до мелочей кадровая политика может свести к минимуму проблему дефицита кадров.

В завершении статьи хочется сказать: моногород – непростая территория, проблем здесь очень много, но в принципе они решаемые. Благодаря правильно выбранной стратегии развития Каменска и благодаря тесному сотрудничеству администрации города с образовательными организациями среднего, среднепрофессионального и высшего звена и промышленными предприятиями города много что уже сделано и много что предстоит сделать, для того чтобы Каменск стал привлекательной территорией для молодежи.

Решение проблем, связанных с профессиональной ориентацией и удержанием молодежи в моногородах, автору видится в следующем:

- ✓ государственное регулирование рынка труда и уровня зарплат (оплата труда пропорционально его сложности и важности результатов);
- ✓ создание общегосударственной системы профориентации и совершенствование нормативно-правовой базы;
- ✓ диверсификация производства, смещение монопрофиля города, формирование новых производств (малый и средний бизнес) с условием не связанности с производственным профилем города, следствием чего является появление новых рабочих мест, обучение соответственно переквалификация рабочих кадров;
- ✓ предоставление налоговых «каникул» для инвестиционной привлекательности территории (моногородов);
- ✓ повышение престижа и привлекательности рабочих профессий;
- ✓ развитие инфраструктуры моногородов, создание условий для привлечения и развития человеческих ресурсов;
- ✓ развитие поддержки молодежных инициатив в рамках развития молодежной политики;
- ✓ вовлеченность молодежи в жизнь города: участие в различных социальных проектах, спортивных мероприятиях, участие в молодежных городских конференциях, развитие волонтерского движения;
- ✓ оказание поддержки, в том числе и финансовой, филиалам вузов находящихся на территории монопрофильных муниципальных образований, исключение возможности закрытия филиалов вузов, данная мера предоставит возможность молодым людям, не уезжая из города, получить высшее образование.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. N 1398-р. [электронный ресурс]. Доступ из справ-правовой системы «КонсультантПлюс». – (Дата обращения 20.11.2016).
2. Устинов А.Ю. Соотнесение различных групп моногородов Свердловской области и важнейших направлений их поддержки // Государство, политика, социум: вызовы и стратегические приоритеты развития: Международная конференция. Екатеринбург. 24-25 ноября 2011: Сб.статей / Сост И.Д. Тургель, С.А. Маковкина, Н.К. Шеметова. Т.2. Екатеринбург: УрАГС, 2011. 252 с.
3. Каменск-Уральский городской интернет – портал КУ66. [электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Каменск-Уральский, 2016. – URL: http://www.ku66.ru/news/monogoroda_orientir_na_effektivnoe_razvitie/2016-10-24-26560. – (Дата обращения 20.11.2016).
4. Крымова Н.А. Управление профориентацией клиентов службы занятости в регионе: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01. Воронеж, 2010. – 208 с.
5. Результаты обследования самочувствия россиян на рынке труда, проводившегося Росстатом в 2012 году, в интервью Российской газете замглавы Росстата Константина Лайкама. – URL: <http://www.rg.ru/2012/08/13/laykam.html>. – (Дата обращения 20.11.2016).
6. Постановление Минтруда РФ от 27 сентября 1996 г. №1 "Об утверждении Положения о профессиональной ориентации и психологической поддержке населения в Рос-

сийской Федерации". – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/136694/paragraph/144:1>. – (Дата обращения 20.11.2016).

7. Исследование распределения доходов жителей России по 10-процентным группам, проводимое Росстатом в 2015 году [электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/#. – (Дата обращения 23.11.2016).

8. Артемова И. Малые города пустеют [электронный ресурс]. – газета Уральский рабочий.рф – URL: <http://xn----6kcabbhjtpdjeip1d1agppu8h0e.xn--p1ai/society/18650/?sendlink>. – (Дата обращения 24.11.2016).

9. СТО МАВИ.8.1-2011. Стандарт организации Система менеджмента качества. Подготовка кадров: локальный нормативный акт. – Каменск-Уральский: [б.и.], 2011, с изм. 2015. – 31 с.

10. Программа социального развития «ОАО «УПКБ «Деталь» 2014-2017гг: локальный нормативный акт. – Каменск-Уральский: [б.и.], 2014. – 31 с.

11. Деятельность АО «УПКБ «Деталь» [электронный ресурс]. – URL: <http://www.upkb.ru/society.html>. – (Дата обращения 17.11.2016).

12. СТО МАВИ.8.2-2013. Резерв руководящих кадров Стандарт организации Система менеджмента качества. Подготовка кадров: локальный нормативный акт. – Каменск-Уральский: [б.и.], 2013, с изм.2015. – 22 с.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТОВ ПОСЕЛЕНИЙ

Дементьев Д.В.

доцент кафедры аудита, учета и финансов, канд. эконом. наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
Россия, г. Новосибирск

Наиболее острые и трудно решаемые проблемы по местным бюджетам относятся к самому многочисленному их звену – бюджетам сельских поселений. В научных трудах и публикациях практически не обсуждаются, не анализируются вопросы по практической самостоятельности бюджетов сельских поселений, методы их оценки финансового состояния. В статье приведены результаты оценки финансового состояния бюджетов нескольких сельских поселений Сузунского района Новосибирской области за 2015 г. для принятия мер по укреплению местных бюджетов.

Ключевые слова: бюджет, сельское поселение, оценка самостоятельности, финансовое состояние.

В настоящее время число сельских поселений в Российской Федерации составляет около 81 % от всех муниципальных образований, а в Новосибирской области – 88 %. За последние пять лет в России наблюдалась тенденция уменьшения сельских поселений, в Новосибирской области число и состав муниципальных образований не изменились. Всего в области 490 муниципальных образований, из которых сельских поселений – 429 (88 %), городских поселений – 26 (5 %), муниципальных районов – 30 (6 %), городских округов – 5 (1 %). Социально-экономическое развитие сельских поселений зависит от их финансовых полномочий, т.е. от возможности распоряжаться доходами местных бюджетов и от обязанностей финансировать закреплен-

ные за бюджетами расходы, а также от численности населения. В связи с тем, число постоянных жителей во многих поселениях менее 100 человек, то поэтому муниципальные образования сельских поселений часто включают несколько населенных пунктов. Также много других проблем, связанных с жилищно-коммунальным хозяйством, недостаточным наличием дорог с твердым покрытием, с практическим отсутствием промышленного и сельскохозяйственного производства, малочисленностью фермерских хозяйств. Реальная ситуация в сельских поселениях не позволяет формировать доходы бюджетов в необходимом объеме за счет налоговых и неналоговых источников. В настоящее время собственные налоговые доходы бюджетов поселений состоят из нормативных отчислений от налога на доходы физических лиц, из местных налогов, из финансовой помощи от областного бюджета (кроме субвенций). Из бюджетов сельских поселений финансируются расходы по следующим разделам бюджетной классификации: общегосударственные нужды, национальная экономика, жилищно-коммунальное хозяйство, культура, физическая культура, социальная политика. Расходы на образование финансируются из районного бюджета, а по здравоохранению – из территориального фонда обязательного медицинского страхования. Так как органы местного самоуправления обязаны разрабатывать перспективные планы социально-экономического развития сельских поселений и определять направления бюджетной стратегии на перспективу, то такие мероприятия предполагают необходимость анализа и оценки финансового состояния каждого сельского поселения. Известны несколько авторских методик оценки финансового состояния бюджетов разных уровней, но для муниципальных бюджетов наиболее подходит методика Н.Ю. Коротинной [1], хотя в Новосибирской области в 2015 г. также была утверждена методика оценки финансового состояния местного бюджета муниципального образования, которая включает четыре группы основных показателей, оценка их проводится по трехбальной системе. К сожалению, эта методика не содержит другие важные показатели, которые характеризуют финансовую независимость местных бюджетов. Например, как коэффициенты финансовой и налоговой независимости местных бюджетов. С другой стороны, методика Н.Ю. Коротинной позволяет группировать муниципальные образования по уровню финансового состояния бюджетов и подходит для оценки финансового состояния бюджетов сельских поселений Сузунского района Новосибирской области по признаку объема бюджетов, то есть с объемом бюджетов около 10 млн рублей и выше. По такому критерию из четырнадцати сельских поселений выбраны шесть поселений, а результаты оценки обобщены в таблице. Коэффициент общего покрытия расходов характеризует сбалансированность бюджетов и должен быть более единицы. Во всех анализируемых поселениях бюджеты следует считать в целом сбалансированными, риск неполного финансирования расходов минимален. Однако наиболее объективную характеристику сбалансированности показывает коэффициент собственной сбалансированности, который определяется как отношение всех доходов за минусом безвозмездной

финансовой помощи к расходам за исключением из них субвенций. Этот показатель во всех поселениях и по муниципальному районному бюджету показывает низкую сбалансированность муниципальных бюджетов.

Коэффициент финансовой независимости местных бюджетов характеризует долю доходов, объем которых зависит от усилий органов местного самоуправления по увеличению поступлений от налогов и муниципальной собственности, показатели свидетельствуют о низкой зависимости налоговых и неналоговых поступлений от усилий органов местной власти.

Коэффициент налоговой независимости местного бюджета показывает, в какой части доходы муниципального бюджета формируются за счет поступлений от налогов, эта доля во всех бюджетах ниже 10 %.

Коэффициент чистой налоговой независимости местного бюджета отражает долю местных налогов в налоговых доходах, он является индикатором реальных полномочий муниципальной власти по установлению ставок, льгот, сроков и порядка уплаты.

Коэффициент общей финансовой зависимости местного бюджета показывает долю финансовой помощи из областного бюджета в общем объеме доходов местного бюджета. Чем больше значение этого показателя, тем в большей мере доходы сельского бюджета сформированы за счет безвозмездной финансовой помощи.

Таблица

Показатели сбалансированности и финансовой независимости бюджетов поселений и Сузунского районного бюджета за 2015 г.

Показатели	Сельские поселения Сузунского района						
	Сузунский район	Битковский	Боровский	Верх-Сузунский	Заовражинский	Меретский	Шпуновский
Коэффициент общего покрытия расходов	1,0	1,01	1,0	1,01	1,05	1,01	1,01
Коэффициент собственной сбалансированности бюджета	0,145	0,1	0,178	0,04	0,1	0,04	0,096
Коэффициент финансовой независимости	0,074	0,1	0,175	0,04	0,098	0,039	0,094
Коэффициент налоговой независимости	0,07	0,098	0,165	0,04	0,098	0,039	0,089
Коэффициент чистой налоговой независимости	-	0,412	0,429	0,638	0,756	0,374	0,679
Коэффициент общей финансовой зависимости	1,95	0,96	0,938	0,982	0,932	0,992	0,949
Коэффициент качества финансовой зависимости	0,529	0,007	0,024	0,008	0,007	0,007	0,016
Коэффициент прямой финансовой зависимости	1,814	0,905	0,842	0,967	0,908	0,967	0,92

Коэффициент прямой финансовой зависимости показывает долю финансовой помощи на выравнивание бюджетной обеспеченности и софинансирование социально значимых расходов в общем объеме собственных доходов местного бюджета. При расчете этого коэффициента учитываются не все межбюджетные трансферты из вышестоящих бюджетов, а только дотации и субсидии. Субвенции не принимаются в расчет, так как их сумма определяется не уровнем бюджетной обеспеченности, а объемом передаваемых на местный уровень полномочий органов государственной власти, т.е. не зависит от финансового состояния бюджета. Финансовая независимость бюджетов городских округов Новосибирской области существенно выше, чем сельских поселений [2].

Действующая налоговая и бюджетная система в настоящее время не позволяет осуществить повышение финансовой независимости бюджетов сельских поселений за счет увеличения налоговых поступлений. При уменьшении количества местных бюджетов за счет их объединения реальная самостоятельность бюджетов (муниципальных образований) должна увеличиться. В этой связи необходимо реформирование норм бюджетного и налогового права, необходимо заранее провести оценку социального-экономического положения территорий с учетом объединения финансовых полномочий, как доходных, так и расходных.

Список литературы

1. Коротина Н.Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 20. С.36-37.
2. Дементьева Н. М. Финансовая независимость муниципального бюджета / Н. М. Дементьева, Д. В. Дементьев // Современные тенденции развития науки и технологий: сб. ст. по материалам междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – № 2-6. – С. 53-55.
3. Печенская М.А. Состояние бюджетов муниципальных образований разных типов и направления повышения их доходного потенциала // Проблемы развития территории. – 2012. – № 4(60). – С.83-95.
4. Соломко М.Н. Современные тенденции в системе межбюджетного регулирования на муниципальном уровне (на примере Хабаровского края) / М.Н. Соломко, И.М. Соломко // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2.
5. Кривоносова Н.Я. Теория и практика сбалансированности бюджетов субфедерального уровня // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2013. № 6. – С. 61-65.
6. Сумская Т.В. Использование бюджетных коэффициентов для оценки устойчивости бюджетов муниципальных образований Новосибирской области // Основы экономики, управления и права. – 2014. – № 2(14). – С. 25-29.
7. Кулькова В.Ю. Анализ состояния бюджетов муниципальных образований в Республике Татарстан в условиях муниципальной реформы и разграничения доходных и расходных полномочий // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 1(58). – С. 47-57.

ИДК И АВТОМАТИЧЕСКИЙ ВЫПУСК В КОНТУРЕ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ

Живилова В.Г.

Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал
Российской таможенной академии, Россия, г. Санкт-Петербург

Афонин П.Н.

профессор, заведующий кафедрой технических средств таможенного
контроля и криминалистики, д-р техн. наук, доцент, Санкт-Петербургский
имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрены основные проблемы взаимодействия таких инновационных таможенных систем, как технология автоматического выпуска товаров и система управления рисками. Предложено возможное направление развития с учетом специфики вышеуказанных технологий, основанное на применении коммерческого сканирования транспортных средств с использованием инспекционно-досмотровых комплексов.

Ключевые слова: автоматический выпуск, инспекционно-досмотровый комплекс, риск, таможенное администрирование, инновации.

В рамках реализации задач по инновационному развитию сферы таможенного администрирования происходит внедрение целого комплекса инновационных таможенных систем, среди которых можно выделить технологию по автоматическому выпуску товаров [1; 2].

Данный проект реализуется на протяжении уже достаточно длительного времени, но при этом эффективность работы механизма не стремится к поставленным ориентирам.

Основным проблемным участком системы на данный момент является ограниченность спектра товаров, которые могут выпускаться в автоматическом режиме. В эту группу входят товары, «помещаемые в соответствии с таможенной процедурой экспорта, в отношении которых не взимаются экспортные пошлины, не применяются запреты, ограничения и меры экспортного контроля, и в отношении которых не выявлены профили риска» [3].

Под профили подпадает достаточно большой объем товаров, что делает невозможным применение автовыпуска в их отношении. То есть возникающие трудности связаны, в первую очередь, с неэффективностью существующей системы управления рисками (далее – СУР) в рамках вышеуказанной технологий.

На сегодняшний день в работе СУР реализуется субъектно-ориентированный подход, происходит дифференциация участников ВЭД; также проведена работа по обновлению информационно-технического обеспечения [4; 5], однако, явной остается необходимость пересмотра критериев допустимого уровня риска, а также проведения адаптации, существующей СУР с учетом целей и специфики технологии автоматического выпуска.

Очевидно, что развитие сферы информационно-технического обеспечения в достаточной степени себя исчерпало, уже внедрен и применяется це-

лый спектр различных систем. Отсюда возникает потребность в поиске новых способов решения возникающих проблем.

Рационализировать процесс таможенного контроля и обеспечить повышение информированности таможенных органов сможет применение инспекционно-досмотровых комплексов на коммерческой основе, что обеспечит возможность выхода участника внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) на допустимый уровень риска.

Предполагается, что в целях повышения своего уровня благонадежности и сокращения времени прохождения таможенного контроля участник ВЭД по собственному желанию сможет осуществлять сканирование транспортного средства на ИДК до начала прохождения контрольных мероприятий.

Результаты такого сканирования в зашифрованном виде будут передаваться уполномоченному должностному лицу таможенного органа вместе с остальным пакетом документов. За инспектором останется право проведения контрольного сканирования только в особых случаях при наличии достаточных на то оснований. Проводиться такая процедура будет как для экспортных, так и для импортных поставок.

Осуществление услуги по сканированию на коммерческом ИДК в пределах пункта пропуска и в условиях таможенного наблюдения обеспечит исключение угроз перегрузки товара после сканирования, а также подделки и корректировки результатов процедуры.

Реализовать рассмотренный процесс возможно по двум вариантам: либо провести частичную передачу полномочий сканирования транспортных средств сторонней организации, которая будет обладать необходимой материально-технической базой; либо осуществлять предоставление сканирования в качестве государственной услуги с использованием уже имеющихся ресурсов.

Предложенная технология позволит снизить нагрузку должностных лиц пунктов пропуска без ущерба для эффективности контроля, а также высвободить материальные, кадровые и временные ресурсы. При этом для добросовестных участников ВЭД сократится срок прохождения таможенных операций и таможенных процедур.

В рамках исследования возможности внедрения такой инновации необходимо решить ряд задач:

- разработать комплекс показателей допустимого уровня риска с учетом особенностей процедуры автоматического выпуска товаров;
- провести экономическую оценку и расчет потенциальной эффективности инновационного проекта по внедрению добровольного сканирования транспортных средств с использованием ИДК на коммерческой основе;
- построить обновленную модель осуществления таможенного контроля.

Список литературы

1. Живилова В.Г. Локализация таможенных инноваций в условиях становления национальной инновационной системы России // Международный научный журнал «Актуальные проблемы экономики, социологии и права». – Пятигорск, 2015. – № 2(1). – С. 85-88.

2. Меньшикова М.Д., Афонин Д.Н. Развитие центров электронного декларирования в целях реализации сервисных функций таможенных органов // Таможенные чтения – 2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: вызовы, риски, тенденции: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Том I / Под общ. ред. С.Н.Гамидуллаева. – СПб.: Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова филиал РТА, 2015. – С. 75-78.

3. Автоматический выпуск – будущее электронного декларирования [Электрон. ресурс]: сайт Центра поддержки экспорта Омской области. – Режим доступа: http://ved55.ru/file/news/file/vyipusk_buduscheetamojni.pdf (дата обращения 12.02.2017).

4. Афонин П.Н. Инновации в информационном обеспечении системы управления рисками в условиях кризиса // Основные проблемы развития таможенного дела России в условиях ее членства в экономических интеграционных объединениях: сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Люберцы: Российская таможенная академия, 2015. – С. 3-7.

5. Афонин П.Н., Чикишев Н.С. Формирование инновационного инструментария для анализа и управления таможенными рисками в условиях экономического кризиса // Особенности государственного регулирования внешнеторговой деятельности в современных условиях: материалы научно-практической конференции: в 2 частях. Том I. Часть 1. – Ростов н/Д.: Ростовский филиал государственного казенного образовательного учреждения высшего образования «Российская таможенная академия», 2015. – С. 36-43.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОЦЕССА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

Загорулько О.И., Кучерова Д.В., Куцеконь Н.Ю.
магистранты направления «Финансы и кредит»,

Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается моделирование эффективности контрольных мероприятий путем совокупной оценки факторов, оказывающих влияние на формирование базы обложения, учитывая условия деятельности определённых налогоплательщиков, что позволит усовершенствовать контрольные технологии, вовремя и с минимальными затратами обнаружить признаки и определить факты нарушений механизма начисления и уплаты налогов, уклонения от выполнения обязанности по уплате налогов.

Ключевые слова: налоги, налоговое планирование, администрирование.

Оценка практики работы налоговых органов Ставропольского края показала, что главными причинами удовлетворения возражений плательщиков на стадии разбора последствий налогового контроля выступают:

- недостаточность приведенных в актах налоговых проверок свидетельств совершения правонарушения в налоговой сфере;
- представление плательщиками добавочной документации, которая не была представлена в процессе налоговой проверки.

Таблица 1

Жалобы, поступившие от налогоплательщиков в налоговые органы Ставропольского края

	2013 год	2014 год	2015 год
Поступило жалоб	560	470	508
Рассмотрено жалоб	395	329	437
Удовлетворено жалоб	145	98	137

Процентное соотношение жалоб, которые оставлены без удовлетворения и удовлетворенных к числу разобранных жалоб составило 69% и 31% соответственно.

Результативность работы по досудебному регулированию споров можно оценить с помощью показателя «Соотношение количества жалоб по налоговым спорам, рассмотренных в досудебном порядке и количества предъявленных к налоговым органам и рассмотренных заявлений судами». Показатель характеризует смещение нагрузки по разрешению налоговых споров с судов на вышестоящие налоговые органы.

$$P = P_d / I_p * 100, (1)$$

где P – соотношение числа жалоб, рассмотренных в досудебном порядке, вышестоящими налоговыми органами, к числу исковых заявлений, предъявленных к налоговым органам и рассмотренных судами;

P_d – количество жалоб налогоплательщиков по налоговым спорам, рассмотренных в досудебном порядке, вышестоящим налоговыми органами;

I_p – общее количество судебных исков налогоплательщиков по налоговым спорам.

Результаты оформим в таблицу.

Таблица 2

Расчет эффективности работы по досудебному урегулированию споров

Период	P_d	I_p	P
2013 год	395	560	70,54
2014 год	329	470	70,00
2015 год	437	508	86,02

А за последние два года значение его выросло за счет снижения количества налоговых споров в судах, что объясняется целенаправленной работой налоговых органов Ставропольского края по досудебному урегулированию налоговых споров.

Снижение количества исковых заявлений налогоплательщиков, которые связаны с возражениями на постановления налоговых органов по итогам налогового контроля сообщает о качестве и непредвзятости рассмотрения жалоб налогоплательщиков подразделениями налогового аудита.

Из общей массы жалоб, которые удовлетворены, основную долю занимают жалобы на последствия выездных и камеральных налоговых проверок. Это удостоверяет то, что главные формы налогового контроля нуждаются в улучшении содержания, процедуры проведения с целью повышения их качества и результативности, в силу этого значимость вопроса налогового контроля в условиях замедления экономического роста остается высокой.

Список литературы

1. Найденов, А.С. Совершенствование системы налогового администрирования региона в рамках взаимодействия «Налогоплательщик-государство» / А.С. Найденов: автореф. канд. эконом. наук. – Екатеринбург, 2014.
2. Налоги: учебник / Н.Н. Селезнева, Н.Д. Эриашвили, И.А. Майбуров и др.; под ред. Д.Г. Черник, И.А. Майбуров, А.Н. Литвиненко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 480 с.
3. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Д.Г. Черник, Е.А. Кирова, А.В. Захарова и др.; под ред. Д.Г. Черник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 370 с.

4. Налоговая политика. Теория и практика: учебник / И.А. Майбуров, М.Д. Абрамов, Г.А. Агарков и др.; под ред. И.А. Майбуров. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 519 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Конорев А.М.

ассистент кафедры учета и финансов,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

В статье рассматривается концептуальный подход к рациональной организации воспроизводства трудовых ресурсов. В соответствии с концептуальным подходом совершенствование механизма формирования трудовых ресурсов основывается на улучшении функционирования демографического, миграционного, образовательного и продовольственного механизмов.

Ключевые слова: воспроизводство, концептуальная модель, трудовые ресурсы.

Важной характеристикой трудовых ресурсов, наравне с трудовым потенциалом, является человеческий капитал. Изучение человеческого капитала необходимо при оценке трудового потенциала определенной территории и осуществлении органами власти, соответствующей демографической и социальной политики направленной на воспроизводство населения. А выявление факторов, влияющих на воспроизводство человеческого капитала, способствует решению проблем качества и численности трудовых ресурсов, а также занятости и рациональности их использования [3, с. 14].

В результате исследования условий формирования и использования трудового потенциала удалось выявить совокупность проблем и факторов, неблагоприятно влияющих на воспроизводство трудовых ресурсов и человеческого капитала в аграрном секторе экономики. Их условно можно разделить на три группы. К первой группе относят проблемы, определяющие воспроизводство трудовых ресурсов, среди которых – демографические, миграционные и проблема формирования профессиональных компетенций. Вторую группу составляют проблемы, связанные с распределением и обменом трудовых ресурсов, а именно проблемы отсутствия рабочих мест и монополии на рынке труда. Третья группа включает проблемы, определяющие использование трудовых ресурсов: сезонность труда, низкая заработная плата, механизация труда и финансовая обеспеченность сельскохозяйственных предприятий [4, с. 176].

В сложившихся условиях отмеченные проблемы формирования и использования человеческого капитала вызывают необходимость разработки концептуального подхода, соответствующего современной экономической ситуации, с целью нейтрализации отрицательных факторов и создания условий для расширенного воспроизводства трудовых ресурсов и стимулирования экономического роста в аграрном секторе экономики.

На наш взгляд, расширенное воспроизводство трудовых ресурсов и стимулирование экономического роста – основополагающая цель и результат

реализации концептуальной модели совершенствования организации воспроизводства трудовых ресурсов. Это обусловлено требованием устойчивого развития сельских территорий, которое невозможно достичь без одновременного развития трудового потенциала и его эффективного использования. Результатом развития трудового потенциала является увеличение человеческого капитала, а эффективное использование трудовых ресурсов и повышение занятости влияет на рост производительности труда и увеличение внутреннего валового продукта [2, с. 19].

Таким образом, создание благоприятных условий для расширенного воспроизводства трудовых ресурсов и экономического подъема в аграрном секторе экономики выступает в качестве конечной цели разработки концептуального подхода [1, с. 108].

Для реализации поставленных целей важно выделить задачи, которые необходимо решить. Общей задачей является повышение результатов каждого этапа воспроизводственного процесса. В частности, для этапа формирования результатом будет повышение количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов. Конечный итог этапов распределения и обмена – закрепление за трудовыми ресурсами рабочих мест, а этап использования трудовых ресурсов характеризуется повышением уровня рациональности их использования и производительности труда. Перечислим задачи, для решения которых необходима разработка концептуального подхода:

- повышение количественного и качественного уровня трудового потенциала;
- повышение занятости и снижение безработицы;
- повышение эффективности и рациональности использования трудовых ресурсов.

Обобщение целей и задач концептуального подхода, а также существующих проблем воспроизводства позволило определить основные направления совершенствования организации воспроизводства трудовых ресурсов. Концептуальная модель организации воспроизводства трудовых ресурсов основывается на совершенствовании механизмов их формирования, распределения, обмена и эффективного использования (рисунок). Данная модель предполагает совершенствование каждого из механизмов функционирования этапов воспроизводственного процесса. При этом выделение отдельных направлений не должно влиять на комплексность и системность совершенствования организации воспроизводственного процесса.

В соответствии с концептуальным подходом совершенствование механизма формирования трудовых ресурсов основывается на улучшении функционирования демографического, миграционного, образовательного и продовольственного механизмов. Совершенствование механизмов распределения и обмена основывается на изменении условий и качества программ борьбы с безработицей службы занятости населения, а совершенствование механизмов повышения рациональности использования трудовых ресурсов – на модернизации инвестиционного, производственного, организационного и мотивационного механизмов.



Рис. Концептуальный подход к совершенствованию организации воспроизводства трудовых ресурсов

Стоит отметить, что каждый подмеханизм имеет адресный и целевой характер и направлен на решение определенной проблемы.

Так, например, совершенствование демографического механизма позволит решить проблему отрицательного естественного прироста населения, а совершенствование мотивационного механизма будет способствовать решению проблем низкой заработной платы и производительности труда.

Важно проведение единой социально-экономической политики государства, ориентированной на модернизацию функционирования сфер формирования, распределения и обмена воспроизводственного процесса, и на предоставление помощи сельскохозяйственным предприятиям для организации эффективного использования работников.

Список литературы

1. Кривошлыков В.С. Экономика и управление межрегиональной дифференциацией с позиций экономической безопасности / В.С. Кривошлыков, Н.В. Жахов, Л.М. Фомичева // Вестник университета. 2016. Т.2, №3. (55). С. 107-113.

2. Малахов А.В. Статистико-экономический анализ уровня жизни населения в Российской Федерации / А.В. Малахов, Н.В. Жахов // В сборнике: Проблемы и перспективы развития статистики на современном этапе: материалы межрегиональной науч.-практической конференции. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. 2016. С. 13-19.

3. Рофе А.И. Еще раз о рабочей силе и человеческом капитале // Труд и социальные отношения. 2010. №3. С. 13-19.

4. Сельское хозяйство регионов России: проблемы и перспективы / В.С. Кривошлыков, Н.В. Жахов, А.М. Конорев. Курск: Деловая полиграфия, 2016. 244 с.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ ПЕРСОНАЛУ

Костянян А.А.

магистрант учётно-финансового факультета,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются такие понятия, как система оплаты труда и вознаграждений в российских организациях по сравнению с международными стандартами финансового учета.

Ключевые слова: заработная плата, вознаграждение работникам, стандарт, международные стандарты финансовой отчетности.

В настоящее время в учетную практику хозяйствующих субъектов Российской Федерации все активнее внедряются международные стандарты, предопределенные программой реформирования учета и отчетности. В современных условиях хозяйствования проблемы и вопросы, связанные с вознаграждением работников, приобретают особенно важное значение. Многие

из способов вознаграждений работникам, применяемые в мировой практике, в настоящее время не используются в Российской Федерации.

Фонд заработной платы – общая сумма денежных средств, выплачиваемых работникам организации по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, а также доплат, надбавок и премий в течение определенного периода времени. Можно сказать, что заработная плата является своеобразным аналогом вознаграждений работникам, которые приняты в международном учете.

Размер заработной платы работника во многом зависит от того, сумело ли выплачивающее ее лицо определить величину оплаты. Важно и наличие системы поощрения (стимулов) для служащих организации. Учет заработной платы – это, в первую очередь, способность работодателя управлять оплатой труда собственных работников. Положения трудового законодательства РФ ориентированы на обеспечение рациональной продолжительности рабочего времени. Также законодательством предусмотрено и необходимое время для восстановления работоспособности и отдыха [6].

Основным документом, определяющим принципы правового регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений, является ТК РФ.

В настоящий момент именно ТК РФ дает точное определение локальных нормативных актов, принимаемых работодателями, а также обязывает работодателей знакомить работников с данными актами до подписания трудового договора, непосредственно связанными с их трудовой деятельностью [2].

Гражданским кодексом РФ закреплен один из принципов организации заработной платы в современных условиях – самостоятельное установление организацией форм, систем и размеров оплаты труда. Трудовые доходы в настоящее время максимальными размерами не ограничены, они регулируются только налогами. Однако, согласно ТК РФ заработная плата сотрудника, отработавшего за месяц норму времени и выполнившего трудовые обязанности, не должна быть меньше минимального размера оплаты труда (МРОТ) [2].

Учет заработной платы в соответствии с инструкцией по использованию Плана счетов предусмотрен с помощью открытия и ведения синтетического счета. В нем контролируются расчеты по всем выплатам, которые причитаются работнику, например, вознаграждение за труд. Они осуществляются в корреспонденции с контрольными счетами. При этом производится учет производственных затрат (потерь на реализацию) и прочих источников, иных расходов и доходов (в том числе, учет заработной платы).

Специально разработанного ПБУ или другого нормативного акта, который бы полностью регулировал порядок учета и раскрытий в финансовой отчетности вознаграждений работникам, включая пенсионные начисления, в российском законодательстве нет.

В отличие от российской системы бухгалтерского учета, в МСФО все нюансы учета вознаграждений работников объединены в двух стандартах МСФО 19 «Вознаграждения работникам» и МСФО 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения». В обоих стандартах активно используются оценочные значения, в частности, при расчете средней продолжительности жизни работников с использованием актуарных методов [4].

В отечественной практике все выплаты разграничиваются в зависимости от источника выплаты: включаемые в фонд оплаты труда, за счет финансовых результатов, из фонда социальной защиты населения.

В международной практике состав вознаграждений регулируется МСФО 19, который предусматривает четыре основных формы расчетов и вознаграждений: краткосрочные вознаграждения, прочие долгосрочные выплаты, выплаты по окончании трудовой деятельности и выходные пособия. Деление на указанные группы предполагает различие вознаграждений с точки зрения особенностей их оценки и раскрытия в отчетности [5].

В МСФО понятие вознаграждений работникам считается более широким, чем в РСБУ. Кроме заработной платы и премий в состав вознаграждений включаются и остальные выплаты и начисления (например, оплата личного страхования работников, медицинские услуги и пр.) [4].

В отличие от РСБУ, МСФО регулирует учет затрат по пенсионным планам, при этом внимание уделяется планам с установленными выплатами. Так же, в МСФО в составе расходов на оплату труда предусматриваются неденежные вознаграждения, а также вознаграждения, вытекающие из деловой практики [4].

Сравнивая отечественный подход к разграничению обязательств по оплате труда с классификацией вознаграждений работникам, представленной в МСФО 19, нельзя не признать, что они осуществляются на разной основе [3].

В российской практике учета отсутствует четкое разделение вознаграждений работнику на краткосрочные и долгосрочные. Разделить краткосрочные и долгосрочные обязательства по оплате труда необходимо. При этом должны быть различны требования к их оценке. Краткосрочные обязательства должны оцениваться по стоимости их начисления, а долгосрочные – по дисконтированной стоимости. Разумеется, чем больше отдалится срок оплаты, тем это лучше для организации, так как в этом случае играет роль фактор инфляции. Кроме этого, организация может разместить на период до погашения обязательств средства в банке и получить соответствующую дополнительную сумму в виде начисленных процентов. Поэтому, введение требования оценки долгосрочных обязательств по оплате труда по дисконтированной стоимости достаточно обоснованно.

Одной из основных задач предстоящего развития учета расчетов с персоналом по оплате труда считается его сближение с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) [5], которое положено в основу реформирования нормативного регулирования российского бухгалтерского учета.

Необходимость однозначности в изложенных подходах к сущности категории «вознаграждения» и классификации вознаграждений работников, требует разработки методических рекомендаций по учету и отчетности вознаграждений работникам организации, что в значительной мере позволит повысить качество, достоверность информации для принятия эффективных управленческих решений, а также позволит приблизиться к МСФО.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Приказ Министерства финансов РФ от 6.05.1999 №33н (ред. от 27.11.2006) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.01 г. №197-ФЗ (с изм. от 30.12.08 №313-ФЗ) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н) (ред. от 18.07.2012).
4. Азиева З.И. Сравнительный анализ нормативно-правовых актов в области регулирования заработной платы (вознаграждений работников) российской и международной практики // Научный журнал КубГАУ. – №97(03). 2014. – С. 11.
5. Шаханова Т.С. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 1080-1083.
6. Говдя В.В Особенности управления персоналом в инновационной экономике АПК / В.В Говдя, А.А Ремезков, 2015. С. 43-47.

КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Кочергин А.В.

студент, Национальный исследовательский университет «МЭИ»,
Россия, г. Москва

Болдова М.Д.

студентка, Московский авиационный институт (национальный
исследовательский университет), Россия, г. Москва

Булатов Р.В., Фомин И.О.

студенты, Национальный исследовательский университет «МЭИ»,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается проблема результативности работы сотрудников, показаны способы их мотивации. Рассмотрены понятия компетенции и компетентности.

Ключевые слова: персонал, сотрудник, компетентность работника, система мотивации, кадровая политика, предприятие, управление.

Люди занимают особое, значимое место в системе ресурсов предприятия. Развитие персонала – один из ключевых терминов современного управления, которое означает целенаправленное повышение компетенции и компетентности сотрудников. Компетентность – квалификационная характеристика работника (пригодность к выполнению каких-либо профессиональных обязанностей). Компетенция – должностная характеристика работника (полномочия, предоставленные сотруднику для выполнения рабочих обязанностей).

В. Макелвилл в своем теоретическом исследовании отметил, что ядром организации является располагаемый набор компетентностей всех работников. М. Бомензат в 1985 г. определил, из чего складывается компетентность отдельного сотрудника:

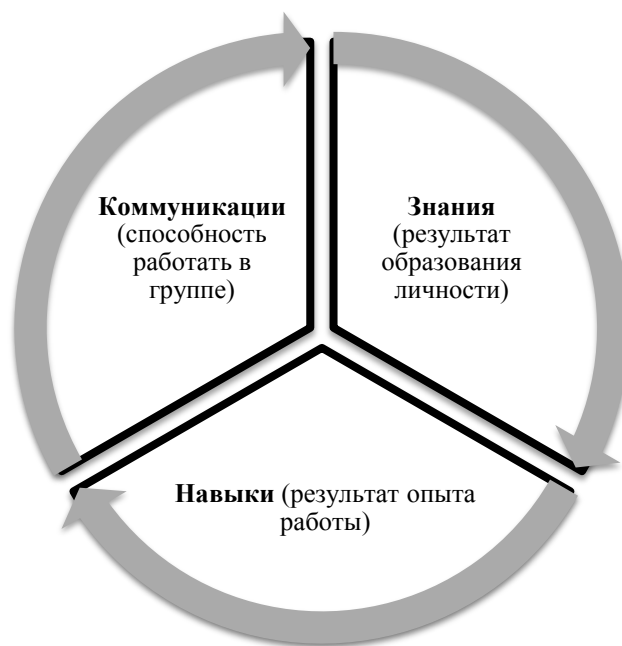


Рис. 1. Компетентность по мнению М.Бомензата

В современном мире компетентность управленческого работника требует формирования знаний и умений, как в профессиональной сфере, так и в области организации собственной деятельности, налаживании межличностных коммуникаций, подготовки в области компьютерных технологий и владения иностранными языками. Однако не всегда следует приравнивать высокую компетентность работников и высокий уровень человеческого капитала, который состоит из следующих компонентов:

1. Интеллектуальный капитал – совокупность знаний и других информационных ресурсов, которые используются для получения конкурентных преимуществ в бизнесе.
2. Кадровый капитал – совокупность знаний, навыков и других способностей персонала, необходимых для выполнения текущих задач.
3. Структурный и потребительский капиталы – результаты деятельности высококомпетентного персонала (организационная структура, техниче-

ское и программное обеспечение, этические кодексы, патенты, взаимодействие с потребителем, имидж, клиентская база и т.д.).

По мнению Т. Стюарта к человеческому капиталу относят один из четырех категорий персонала:

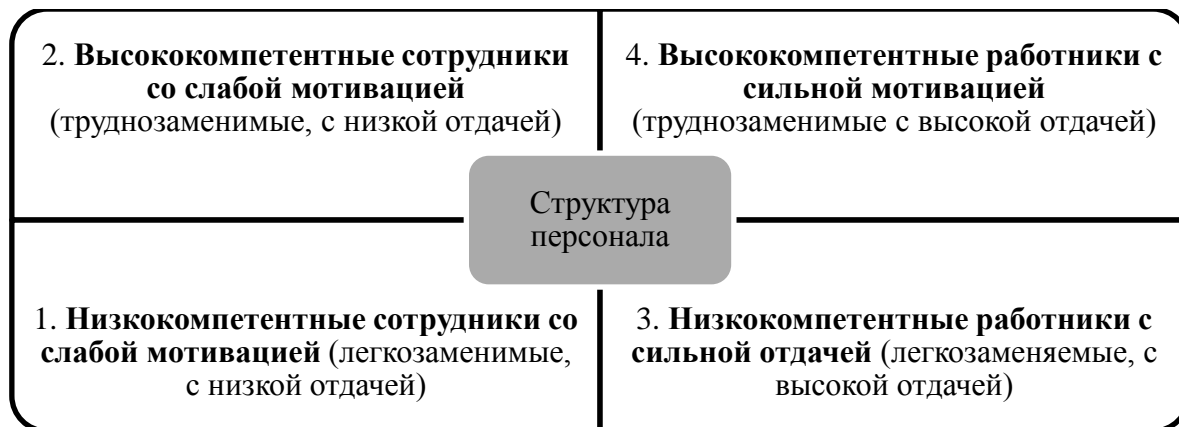


Рис. 2. Структура персонала

Для каждой из представленных групп (см. рисунок выше) следует применить определенную кадровую политику. В первую группу не вошли работники с низкой мотивацией и неквалифицированным трудом. Затраты, которые предприятие несет (на заработную плату таких сотрудников) следует заменить затратами на автоматизацию процесса (политика автоматизации). Ко второй группе относят квалифицированных рабочих, чья мотивация такая же низкая. Затраты организации в данном случае состоят из объема средств на заработную плату и услуги персонала. При применении к таким сотрудникам политики мотивации, можно повысить их результативность и «перенести» в четвертую, наилучшую группу. В случае с третьей категорией, к сотрудникам следует применить политику повышения квалификации или аутсорсинга. В эту группу включают узкоспециализированных сотрудников с высокой мотивацией. Предприятие несет в данном случае затраты на оплату труда работников, повышение их навыков и умений и на привлечение персонала со стороны. Четвертая группа является наиболее совершенной. Именно эти сотрудники являются фондом предприятия. В эту категорию входят настоящие профессионалы, которые обеспечивают конкурентоспособность предприятия. Вложение средств в такой персонал (в его обучение, улучшение рабочих мест, вознаграждение) относят к кадровым инвестициям, а не кадровым издержкам. Следовательно, применяется политика капитализации и развития потенциала.

Под мотивацией понимается процесс побуждения работника к совершению определенных действий. Психологи различают два вида мотивации: положительная, в которой используются стратегии, приводящие к каким-либо хорошим эмоциям (например, одобрение коллег, признание работы

начальством), и отрицательная, при которой применяется осуждение, неодобрение (человек стремиться уйти от неуспеха, не получить выговор или штраф). При таком варианте боязнь наказания рано или поздно приводит работника к отрицательным эмоциям и провоцирует на отказ от работы.

Современная мотивационная система основывается на удовлетворении человеческих потребностей. Потребность – ощущение человеком недостатка чего-либо, принявшая специфическую форму в соответствии с личными качествами человека, его уровнем развития. Они в свою очередь делятся на первичные (физиологические, врожденные) и вторичные (приобретенные потребности, такие как: признание, принадлежность к группе, стремление к власти и т.д.). В удовлетворении потребностей важную роль играют вознаграждения. Внутренние вознаграждения включает в себя удовлетворенность сотрудника, получаемую в процессе работы (чувство выполненной работы, признания, подтверждения своего статуса). К внешним вознаграждениям относят различные стимулы, выгоды, которые предлагает руководитель (премии, рост заработной платы, карьерный рост). В широком смысле вознаграждение означает все то, что человек считает для себя ценным, а значит, очевидно, что систему вознаграждений следует видоизменять индивидуально, в зависимости от личных характеристик и потребностей каждого сотрудника.

Как уже говорилось выше, приобретение новых компетентностей сотрудниками это определенно значимое и необходимое направление в управлении. Однако не стоит забывать, что полученные навыки рабочих не принесут никакой пользы, если они (сотрудники) не будут заинтересованы реализовать их с максимальной отдачей. Таким образом, повышение результативности работы персонала с помощью увеличения таких показателей как мотивация и компетентность – это и является основной целью управления персоналом.

Список литературы

1. Базадзе Н.Г. Учебное пособие по дисциплине «Управление персоналом». М., 2004.
2. Максвелл Д. Двадцать один неопровержимый закон искусства руководить: русское издание. – Максвелл Мотивейшн Инк., Калифорнийская корпорация, 2000.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учеб.-практич. пособие. – ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2002.

КОНЦЕПЦИЯ ДВУХУРОВНЕВОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ: СОДЕРЖАНИЕ, МОДЕЛИРОВАНИЕ, ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ

Кумехов К.К.

профессор, доктор экономических наук, профессор,
Одинцовский филиал МГИМО МИД России, Россия, г. Одинцово

Процессы глобализации ввиду их неопределенности и нестабильности в мировой экономике приводят к противоречивым результатам. Они способны противостоять общемировым вызовам, не могут обеспечить гармоничного развития, как отдельных экономик, так и мировой экономики в целом. В связи с этим на повестке дня выработка новых идей по поводу конструирования и стабилизации национальных экономических систем.

Общепризнанным инструментом разработки таких систем в научном сообществе признается макроэкономическое моделирование, которое по мнению большинства ведущих ученых в мире несовершенно.

Известные макроэкономические модели: Ф.Кенэ, М.Э.Л.Вальраса, Р.Фриша, Дж.М. Кейнса, К.Эрроу-Ж.Дебрё, П.Самуэльсона-Хикса, наших соотечественников: А.А. Петрова и И.Г. Поспелова, Л.В.Канторовича и другие по разным причинам не позволяют решить стоящих перед наукой и практикой задач.

В статье представлена принципиально иная, двухуровневая макроэкономическая модель, основу которой составляют две не пересекающиеся плоскости: первая – движение ресурсов, вторая – движение денежных средств.

Такая модель позволяет структурировать элементы макроэкономической модели и механизмы взаимодействия между ними, а также рационализировать системы управления, информационного обеспечения.

Ключевые слова: макроэкономическая модель, моделирование, имитация, спред линия, континуум, поля передела.

Постановка вопроса

Концептуальная макроэкономическая модель должна дать ответы на несколько принципиальных вопросов:

1. Какова сущность моделируемого объекта – экономической системы: отражает ли она объективную реальность, существующую независимо от воли и желания человека, или это феномен человеческого творчества?

2. Какова конструкция этой модели: это «сложная, вероятностная, динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ» [10], состояние которой связано с общественно-политическим устройством и управляется ее или это агрегат по превращению природных ресурсов в материальные и иные блага, могущий эффективно функционировать по своим законам, без управленческого воздействия политических институтов?

3. Какими подходами, принципами и методами следует руководствоваться при конструировании макроэкономических моделей и каков их алгоритм?

4. На что направлено моделирование: на удовлетворение материальных и иных потребностей общества в целом или на разработку механизмов максимизации прибыли субъектов?

5. Какие основные факторы определяют внутреннюю конструкцию модели и каковы ее границы?

6. Какие внутри- и внесистемные силы определяют основные направления внутрисистемного развития, или это процесс хаотический?

При разработке такой модели необходимо учитывать исторический опыт, так как только «исторический метод позволяет оценить исторический ракурс и развитие экономических систем и явлений» [3]. Ее теоретическую основу должны составлять научные представления о факторах производства, технологических процессах, связях и отношениях между субъектами и институтами в процессе их взаимодействия, целеполагание и т. д.

Абстрактные модели этапов эволюции экономических систем

На основе исторического описания процесса эволюции экономических систем можно выделить 5 моделей, отражающих стадии их становления:

- 1- доисторическая модель;
- 2- модель натурального хозяйства;
- 3- модель стадии примитивных форм обработки первичного сырья и появления товарных денег;
- 4- пред индустриальная модель;
- 5- модель стадии современных товарно-денежных отношений.

Конструкции перечисленных моделей составлены схематически, на основе абстракции. Такое представление позволяет максимально конкретизировать содержание моделей и минимизировать возможности словесного манёвра. По своему характеру такие модели являются имитационными, искусственными, отражающими «реальные процессы в экономике с целью исследования, обучения, планирования и прогнозирования» [1, с. 266].

Первая стадия, наиболее простая с точки зрения моделирования. Ее основная особенность – отсутствие труда, как осознанной, целенаправленной деятельности по удовлетворению человеком своих потребностей. На этой стадии человек мало чем отличается от представителей животного мира, как все потребности удовлетворяются на основе использования свойств окружающей среды. Несмотря на это, на этом этапе выделяются самые главные факторы становления будущих экономических систем: потребности человека и природные ресурсы (рис. 1).

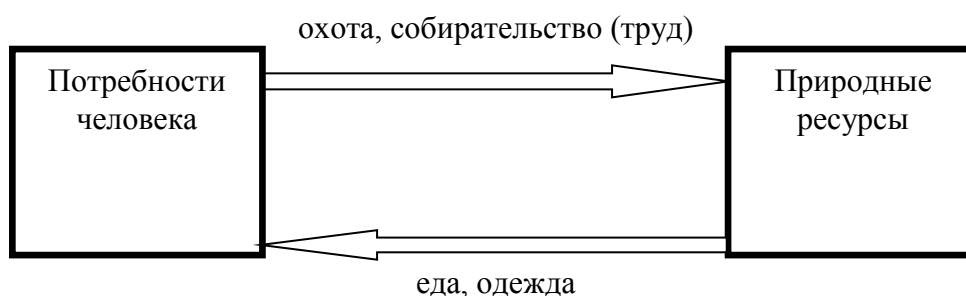


Рис. 1. Доисторическая модель

Дальнейшее развитие экономических систем связано с эволюцией способов взаимодействия между потребностями человека и природными ресур-

сами, в которых экономика является как бы «прокладкой» между ними, все более совершенствующимся механизмом удовлетворения человеческих потребностей.

Вторая стадия, натуралистическая, знаменуется не только зарождением труда, как целенаправленной деятельности, но и процессов его разделения, переходом на оседлый образ жизни и связанной с этим системой натуральных обменов (рис. 2). С точки зрения модели первые «ростки» будущих экономических систем. На данном этапе как элементы системы проявляются труд, физические лица и общины. Основным механизмом взаимодействия между ними – обмены.

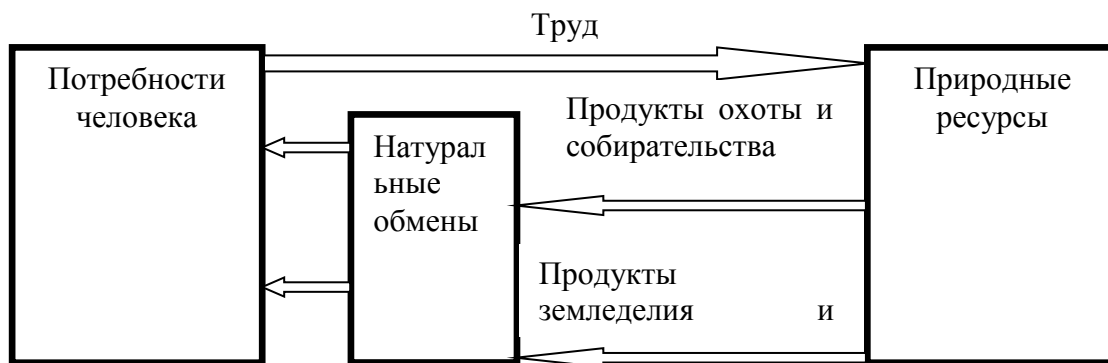
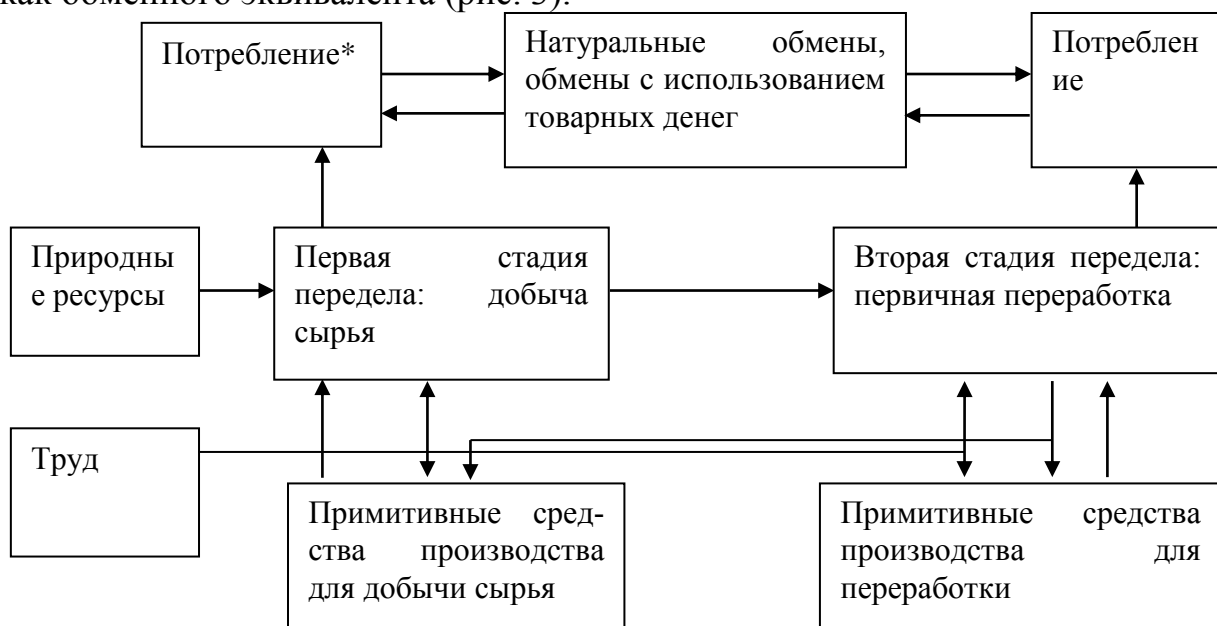


Рис. 2. Модель стадии натурального хозяйства

Третья стадия – становление примитивных форм обработки первичного сырья и появления товарных денег. На этом этапе начинается проявление технологического фактора, основанного на более глубоких знаниях свойств различных материалов и климатических условий. Здесь явно выделяются классы «добытчиков» и «переработчиков» сырья не только для личного потребления, но и для производства обменов с использованием товарных денег, как обменного эквивалента (рис. 3).



* «Потребление» тождественно потребностям человека

Рис. 3. Модель стадии примитивных форм обработки первичного сырья и использования товарных денег

Таким образом, наблюдается усложнение экономической модели: в результате разделения труда наряду с классами формируются как элементы системы «поля передела». Вводимое понятие «поле передела» шире, чем понятие отрасли. В отрасли, как известно, субъекты объединяются на основе общности выполняемых функций, потребительских качеств выпускаемых товаров и услуг. Поля передела формируются только на основе технологического фактора, без учета потребительских качеств производимой продукции. Поэтому на одном поле передела располагаются предприятия и целые отрасли, занятые к примеру добычей сырья, такие как сельское хозяйство, добыча минерального сырья, добыча металлов и других полезных ископаемых, а также поступление сырья из-за границы. Исходя из этого, на этом этапе в модели можно выделить два поля передела: 1 поле – добыча сырья, второе – ее переработка. Кроме этого, здесь в процессе труда используется примитивные, но многократно используемые средства производства при добыче и переработке продуктов.

Вместе с этим начинается становления и развития форм собственности, что в свою очередь выделяет особый класс, занятых управленческими функциями. Усложняющиеся технологии существенно увеличивают количество связей между субъектами, зарождаются отношения между ними, чему наряду с разделения труда во многом способствует использование натуральных денег.

Четвертая модель отражает пред индустриальную стадию, которая характеризуется становлением и совершенствованием коллективных форм организации труда, обеспечивших рост потребительских качеств товаров. Широко применяющийся наемный труд, оплачивается вошедшими в оборот металлическими деньгами, которые намного удобнее в пользовании своих предыдущих аналогов – натуральных денег (рис. 4), что в свою очередь приводит к ликвидации многоступенчатых натуральных обменов.

Дальнейшие познания в области переработки металлов: меди, железа, свинца и др., способствовали созданию сложных, многокомпонентных орудий труда. Тем самым были обозначены контуры очередного поля передела, который можно назвать полем трансформаций. На этом «поле» проявляют себя субъекты, занятые выработкой многокомпонентных товаров, более сложных орудий труда.

Все это происходит параллельно с совершенствованием форм государственной власти, без которой невозможно дальнейшее развитие, так как зарождающийся класс собственников нуждался в «правилах игры» – законах. Существенно преобразалась и социальная сфера и др. С точки зрения схематического конструирования четвертой стадии развития она, как и предыдущие модели остается одноуровневой.

Наличие одноуровневой конструкции объясняется тем, введение в оборот денег происходило в период патримониального устройства, когда деньги выпускались и находились в обороте по распоряжению правителей. При этом обладатели денег без посредников могли их обменять на любой товар, и не

только. Деньгами можно было расплачиваться за труд, платить налоги тем же правителям и т.д. В процессе проведения расчетов между владельцами металлических и бумажных денег и товаров не было посредников, деньги представлялись в процессе обмена номинально, а их ценность основывалась в основном на их физическом весе. Именно это обстоятельство является главным фактором, обуславливающим одноуровневую конструкцию представляемой модели.

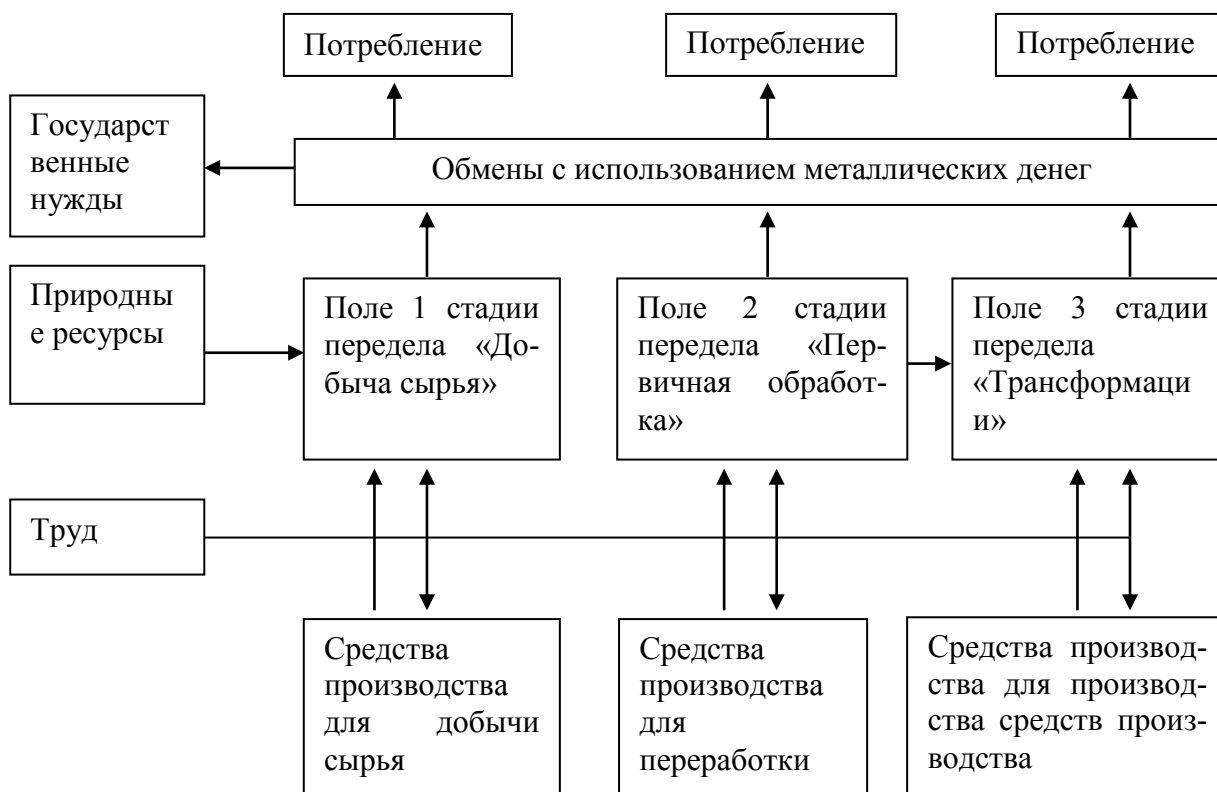


Рис. 4. Модель пред индустриальной стадии

Конструкция двухуровневой макроэкономической модели

Проявление современной двухуровневой макроэкономической модели начинается с начала возникновения банков. Изначально организованные как центры ростовщичества, они постепенно стали хранилищами денег и расчетными центрами. Кроме этого, создавая «удобства» при расчетах между продавцами и покупателями, отправителями и получателями они тем самым фактически стали вечными обладателями денег, тогда как их собственники денег довольствовались ролью распорядителя в едином денежном пространстве, где правило игры задаются банками. Взаимодействовавшие до этого в единой плоскости товарные и денежные потоки разделились по причине присвоения банками агентских полномочий в транзакциях, которых не интересуют потоки ресурсов. Кроме этого, обозначившаяся единая цель для всех субъектов товарно-денежных отношений – увеличение прибыли, стимулировало зарождение новых инструментов извлечения прибыли, по видам деятельности, не связанным с движением ресурсов. Это кредитование, страхование, введение в оборот различных ценных бумаг и т.д.

Научное обоснование двухуровневой макроэкономической модели включает набор «принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности» [9, с. 368], которые дают описание «компонентов и функций, отображающих существенные свойства моделируемого объекта» [4, с. 204]. В совокупности они формируют методологию двухуровневого моделирования, направленную на:

1. Определение цели создания модели: прогностическая, имитационная или оптимизационная [1, с. 405]. Для этого должен быть определен перечень вопросов, на которые должны быть получены ответы в результате моделирования.

2. Определение состава элементов, его составляющих на основе выработки общих критериев их идентификации. Это очень важно, так как не включение хотя бы одного элемента экономической системы в модель способно разрушить ее конструкцию, что неминуемо приведет к некорректным результатам моделирования.

3. Установление конструктивных связей между элементами модели, механизмами их функционирования, их качественными и количественными проявлениями. Так как экономическая модель по своему характеру является интегрированной, следует учитывать варианты мультипликативных эффектов.

4. Определение четких визуальных границ модели: макро-, микро- и его характера: замкнутая, открытая.

5. Описание способа формализации модели: словесная, математическая, геометрическая, структурная, специальная [11] и т.д.

6. Выработка системы детерминирующих и оценочных показателей и эффектов.

7. Обоснование этажности модели, разработки механизма запуска и оценки результатов моделирования.

Построенная с учетом этих принципов модель позволит создать «наилучшую экономическую систему» которая «максимально обеспечивает людей тем, в чем они нуждаются» [5].

В отличие от одноуровневой, в двухуровневой макроэкономической модели отдельные элементы и их взаимосвязи могут быть представлены в виде двух непересекающихся плоскостей. Первый уровень – движение природных ресурсов от добычи до их потребления. На этом уровне, как и в модели первой и последующих стадий на «входе» мы наблюдаем природные ресурсы и целенаправленную деятельность человека – труд, на «выходе» – расширившиеся до небывалых размеров потребности человека во всем их многообразии. Все что находится «между ними» есть экономика. Стержнем этого пространства являются сформировавшиеся поля переделов. Поле передела можно определить как совокупность хозяйственных отраслей и входящих в их состав хозяйствующих субъектов, объединённых общностью выполняемых функций и характером участия в создании материальных и иных благ.

Исходя из этого, движение ресурсов от их добычи и потребления можно подразделить на 4 поля передела: 1 поле – «Добыча сырья», второе – «Первичная переработка», третье – «Сложные трансформации» и четвертое – «Сложные конструкции».

На поле первого передела сконцентрированы добывающие отрасли и предприятия, их инфраструктура и сервисное обслуживание. По схеме на данном поле, как и всех остальных полях, соединены воедино все факторы производства: труд, природные ресурсы и производственная база – средства производства. Они, вместе с поступающим из вне сырьем, формируют «входящие потоки».

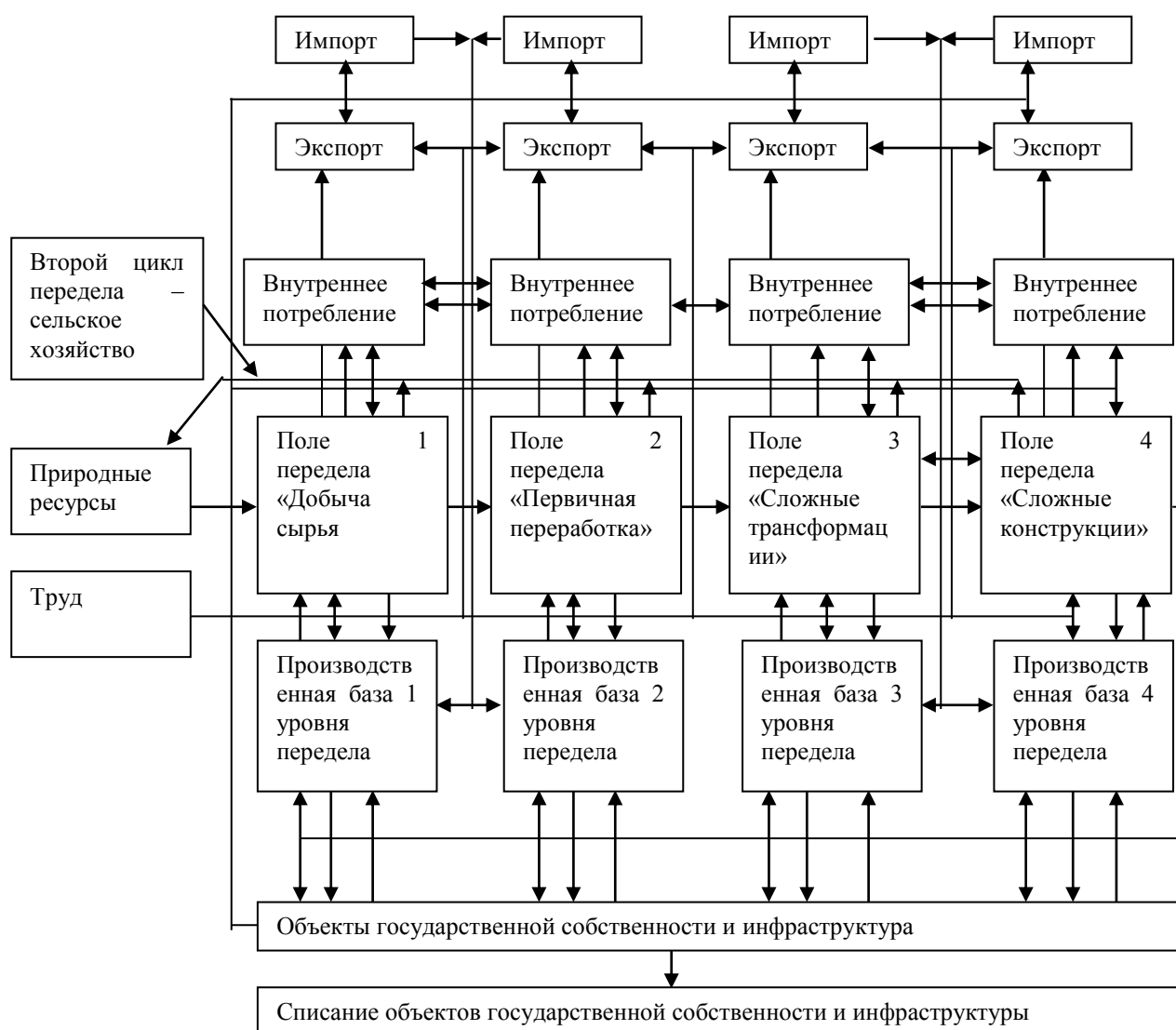


Рис. 5. Первый уровень двухуровневой модели – движение природных ресурсов

Исходящие потоки каждого поля передела определяются направлениями использования добываемой продукции: дальнейшая переработка, т.е. переход на поле первичной переработки (промежуточное потребление), внутреннее потребление, экспорт и использование при формировании производственной базы и инфраструктуры.

Здесь следует выделить место сельскохозяйственного производства, которое удалось установить в результате достоверного отражения процессов в двухуровневой модели.

Многими зарубежными авторами в зависимости от «отстояния» от природной среды, оно также относится к первому переделу, при этом не учитываются технологические факторы, которые выделяют эту отрасль от других добывающих отраслей. В частности, общеизвестно, что в сельском хозяйстве земля используется не как физическое основания для осуществления любой деятельности, а как средство производство. Однако в отличие от недр, для улучшения качества которых, никаких вложений не требуется, в сельском хозяйстве для получения сырья необходимы вложения на улучшение среды, из которой это сырье исходит. Они направлены на улучшение естественного плодородия почвы и создание агротехнических условий для произрастания растений. По сути это второй цикл передела. В связи с этим уместно подразделить затраты в растениеводстве на вложения на обеспечение агротехнических условий и сбор урожая.

При сравнении производственных процессов в сельском хозяйстве с добывающими отраслями, становится очевидным, что они были бы на равных экономических условиях только в том случае, если бы земледельцам ничего не нужно было бы делать, кроме как загнать на поле комбайн и убрать урожай, который сам по себе произрастает в неограниченном количестве.

Если говорить о животноводстве в составе сельскохозяйственной отрасли, то это еще один – третий цикл передела, но связанный уже не с вложениями в землю, а в живые организмы – домашние животные.

При разработке различных государственных программ эти основополагающие причины малой привлекательности и низкой экономической эффективности сельскохозяйственного производства не учитываются. Тогда как именно в силу этих специфических особенностей отрасль изначально находится в невыгодных экономических условиях и проигрывает в межотраслевой конкуренции.

Вторая стадия передела, как и все последующие, формируется на «входе» и «выходе» из аналогичных источников. На этом поле располагаются перерабатывающие предприятия, предприятия их инфраструктуры и сервисного обслуживания. На этом уровне производятся продукты питания и сырье для дальнейшего использования.

Отличительной особенностью третьего уровня передела – «сложных трансформаций» является то, что на предприятиях здесь производятся многокомпонентные, синтетические продукты, состоящие из различных материалов и их производных. Кроме этого, сюда можно отнести предприятия производящие полуфабрикаты для дальнейшего использования. Часть продукции может быть использована для прямого потребления, другая как промежуточное потребление, используется на поле «сложных конструкций». На этом поле сконцентрированы предприятия производящие средства производства, бытовую технику и другие сложные конструкции, а также строительные организации и т.д. Отрасли данного передела имеют обратную связь с пред-

приятными и отраслями всех других переделов в части формирования их производственной базы.

Таким образом, на основе краткого описания схематического отображения первого уровня макроэкономической модели можно сделать вывод о том, что в качестве элементов можно выделить: природные ресурсы, труд, четыре уровня передела, их производственную базу, объекты государственной собственности и инфраструктуру, внутреннее потребление (человеческие потребности), экспорт и импорт. Наряду с внутренним потреблением списание объектов производственной базы и инфраструктуры выделяется в качестве завершающего этапа их жизненного цикла.

Движение каждого вида ресурсов по схеме происходит на основе технологического фактора, который раскрывает весь спектр вариантов использования того или иного вида ресурсов. В данном случае напрашивается выделение, как новой экономической категории – спрэд-линии. Спрэд линия – это все возможные варианты использования природного ресурса на всех стадиях передела, воплощённые в конкретные продукты, имеющие натуральное и стоимостное выражение.

Спрэд линия должна формироваться на основе качественных, количественных и стоимостных показателей, которые изменяются в процессе прохождения продукта от одного передела к другому. Качественные показатели должны отражать потребительские характеристики продуктов, полученных на каждом последующем уровне передела, количественные характеристики определять их количество, выработанное из единицы первичного сырья, и стоимостные – определять стоимость на каждом последующем переходе. Определение оптимального соотношения между этими показателями – важнейшая задача имитационной модели, напрямую связанная с развитием научно-технического прогресса. В связи с этим можно утверждать, что спрэд линия напрямую формируется и изменяется под воздействием НТП. Новые достижения фундаментальной науки способны существенно изменить вышеуказанные параметры.

Еще один, не менее значимый фактор спрэд линии – стоимостной. Алгоритм продвижения природного ресурса ясно показывает, что формирование стоимости отдельных компонентов «спрэда» в решающей степени зависят от цены, заложенной еще на первой стадии передела – добыче природных ресурсов. Даже без всяких расчетов, которые вследствие отсутствия информации о механизмах формирования цены на этом этапе, очевидно, что завышенная цена на этом этапе может привести как минимум к трем негативным последствиям:

1. Дальнейшие циклы передела при высокой первоначальной цене становятся бессмысленными с экономической точки зрения, так как предприятия становятся не конкурентоспособными со всеми вытекающими последствиями. Состояние ресурсо-ориентированных национальных экономик (как это мы видим на примере нашей экономике) зависит только от этих отраслей;

2. Формируется устойчивый механизм, когда львиную долю всех поступлений в бюджеты обеспечивают предприятия первого передела. На самом деле это верно только с точки зрения налогового администрирования, а

реальные денежные потоки покрываются за счет потребителей высших ступеней передела. На этом основании также можно сделать вывод о том, что уровень развития отраслей высших степеней передела: третьего, четвертого поля и второго цикла передела, напрямую зависит от того, позволяет ли стоимость дошедших до них ресурсов при существующих технологиях и ценах, получать хоть какую-нибудь выгоду.

3. Наблюдается снижение эффективности использования денежной массы, которая должна в достаточной степени «питать» все элементы экономической модели.

Представленная статическая модель первого уровня позволяет также создать схематическое представление о локальных структурах данного уровня, таких как отраслевая структура (продольные линии), внутриотраслевая структура (поперечные линии). Данные представления могли бы быть заложены в основу при разработке структуры управления на макроуровне: создании министерств, ведомств, центров ответственности и информационной системы, осуществляющей сбор, обработку и анализ информации с целью оптимизации движения ресурсов в целом.

Второй уровень модели – движение денежных средств из-за сложности конструкции, невозможно отразить одной схемой. В связи с этим он подразделен на два сектора: сектор реальной экономики и финансовый сектор. Состав элементов сектора реальной экономики по схеме в точности повторяет состав элементов первого уровня, за исключением того, что в качестве новых элементов модели на данном уровне вводятся финансовые институты: ЦБ, коммерческие банки и другие кредитные учреждения, внешние кредиторы и инвесторы, бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, валютный, фондовый и страховые рынки.

Схема расположения элементов реального сектора в точности повторяет их расположение на первом уровне. В то же время основная их цель – обеспечение продвижения потока природных ресурсов («спредов») до промежуточных и конечных потребителей путем налаживания потоков денежных средств.

Двухуровневая модель (см. рис. 5, рис. 6) представляет движение потоков природных и денежных ресурсов как противонаправленные. Это принципиально важный момент, меняющий наше привычное представление о хозяйственных процессах как о кругообороте, в котором происходит повторяющаяся конвертация денег и ресурсов в единой плоскости. Данное представление возможно справедливо лишь с позиции субъектов, а для макроэкономического моделирования это неверное представление. Как видно из схемы, банки и другие кредитные учреждения являются постоянными распорядителями основной денежной массы и используют ее для извлечения прибыли. Такое положение не может не вызывать массу вопросов, связанных с декларируемыми свойствами денег.

Прибыль, полученная таким путем, не способствует увеличению валового национального продукта, деньги используются «в холостую», только для целей ее перераспределения. На втором уровне также определено место и взаимосвязи бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, доходы кото-

рых в основном формируются за счет функционирования реального сектора экономики (рис. 7).

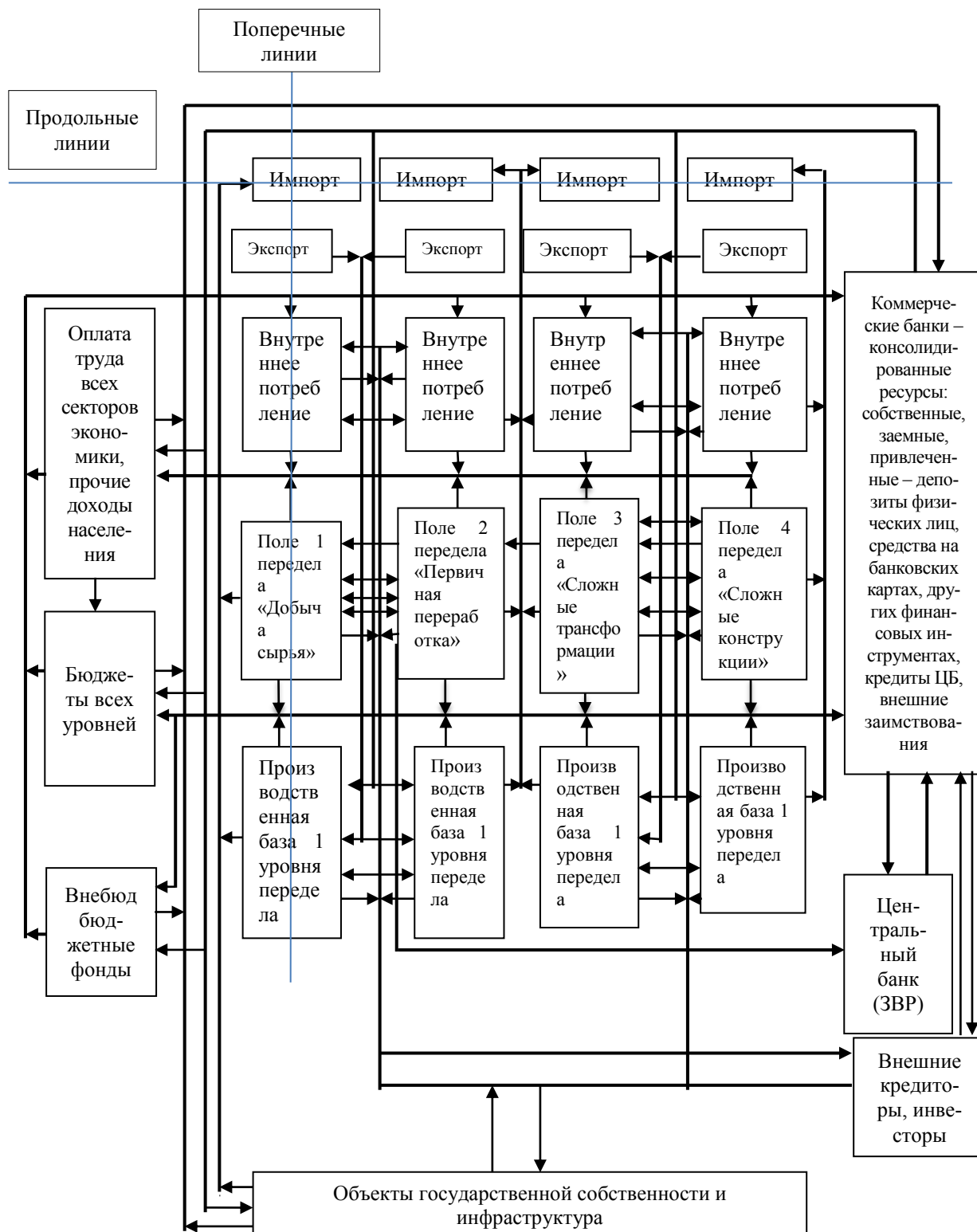


Рис. 6. Второй уровень двухуровневой модели – движение денежных средств (реальный сектор экономики)

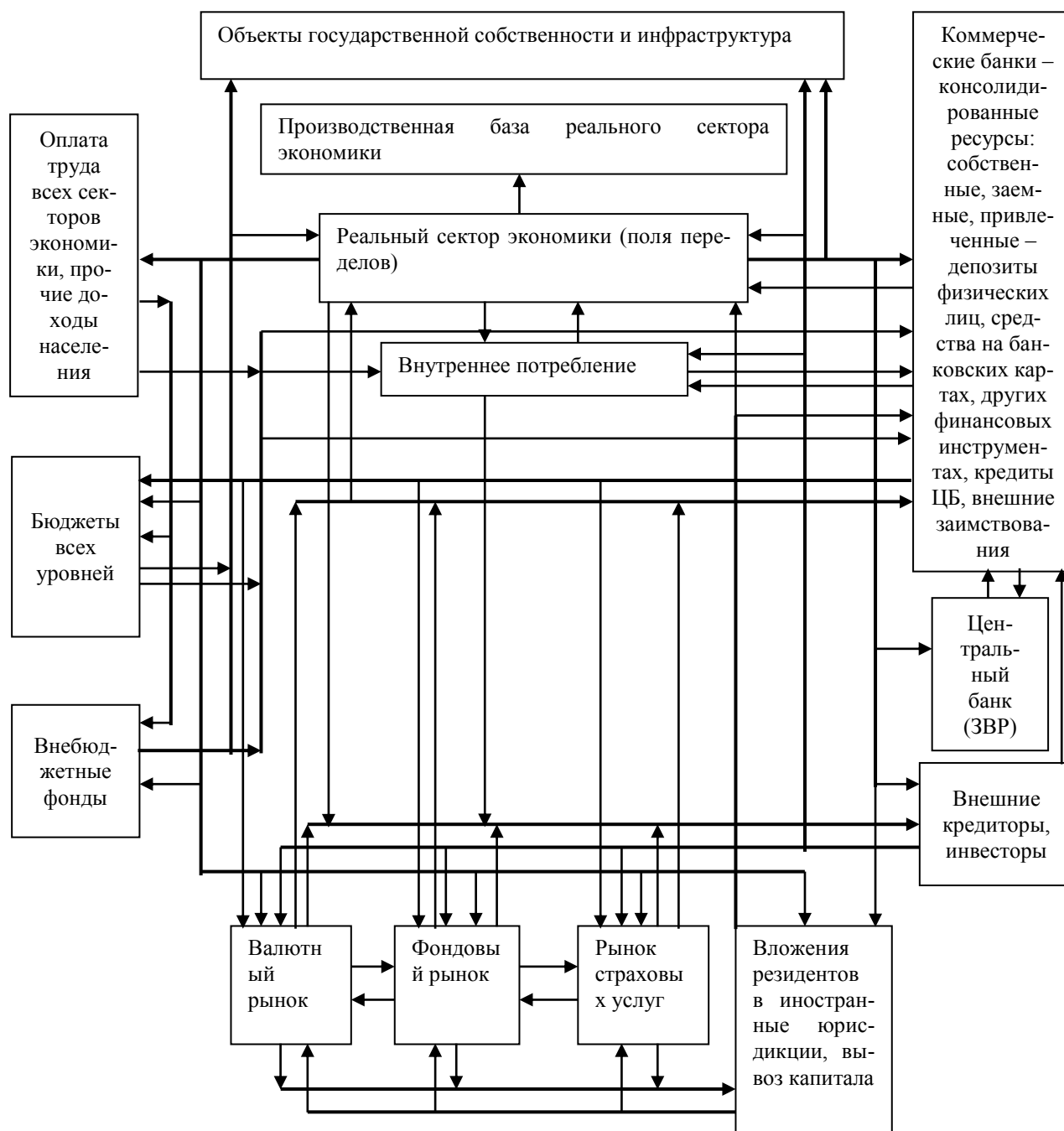


Рис. 7. Второй уровень двухуровневой модели – движение денежных средств (финансовый сектор)

Таким образом, во второй части модели отражена схема основных денежных потоков. Для отражения элементов и взаимосвязей, не включенных в схему, при необходимости разрабатываются локальные модели с их детализацией.

При построении двухуровневой модели одной из основных задач было выявление направленности денежных потоков, их соотношение с потоками природных ресурсов и структурирование элементов на каждом уровне модели. Исходя из этого, среди элементов второго уровня мы видим фондовый и валютный рынки, страховые компании, внешних инвесторов и каналы вывода денег за пределы экономической системы.

Очевидно, что две плоскости, составляющие единую систему должны быть взаимосвязаны. Поэтому очень важно достоверно определить механизм взаимодействия двух уровней в процессе функционирования. Он призван показать характер связей элементов первого и второго уровня, а также давать возможность оптимизации их параметров в процессе функционирования.

Различные экономические школы в подавляющем большинстве видели механизм налаживания экономической модели в построении равновесия между спросом, предложением, инвестициями, занятостью, ценами и т.д. [6, с. 181-189]. Как показала практика, даже при достижении идеального равновесия, авторы могут объяснить лишь причины той или иной ситуации, но не могут экстраполировать полученный опыт и знания на будущие события ввиду того, что постоянно меняется конъюнктура. По сути это погоня за тенью.

Предлагаемая мною схема механизма взаимосвязи и взаимодействия между двумя уровнями макроэкономической модели выражается в виде двух шкивов, соединенных между собой валом синхронизации вращения. На верхнем уровне представлено поле передела, на котором в виде вращающихся кругов обозначены основные факторы производства – ресурсы, живой труд и средства производства. Вращение с определенной скоростью позволяет генерировать готовый продукт, который в дальнейшем распределяется по каналам реализации, которые можно проследить по схеме первого уровня.

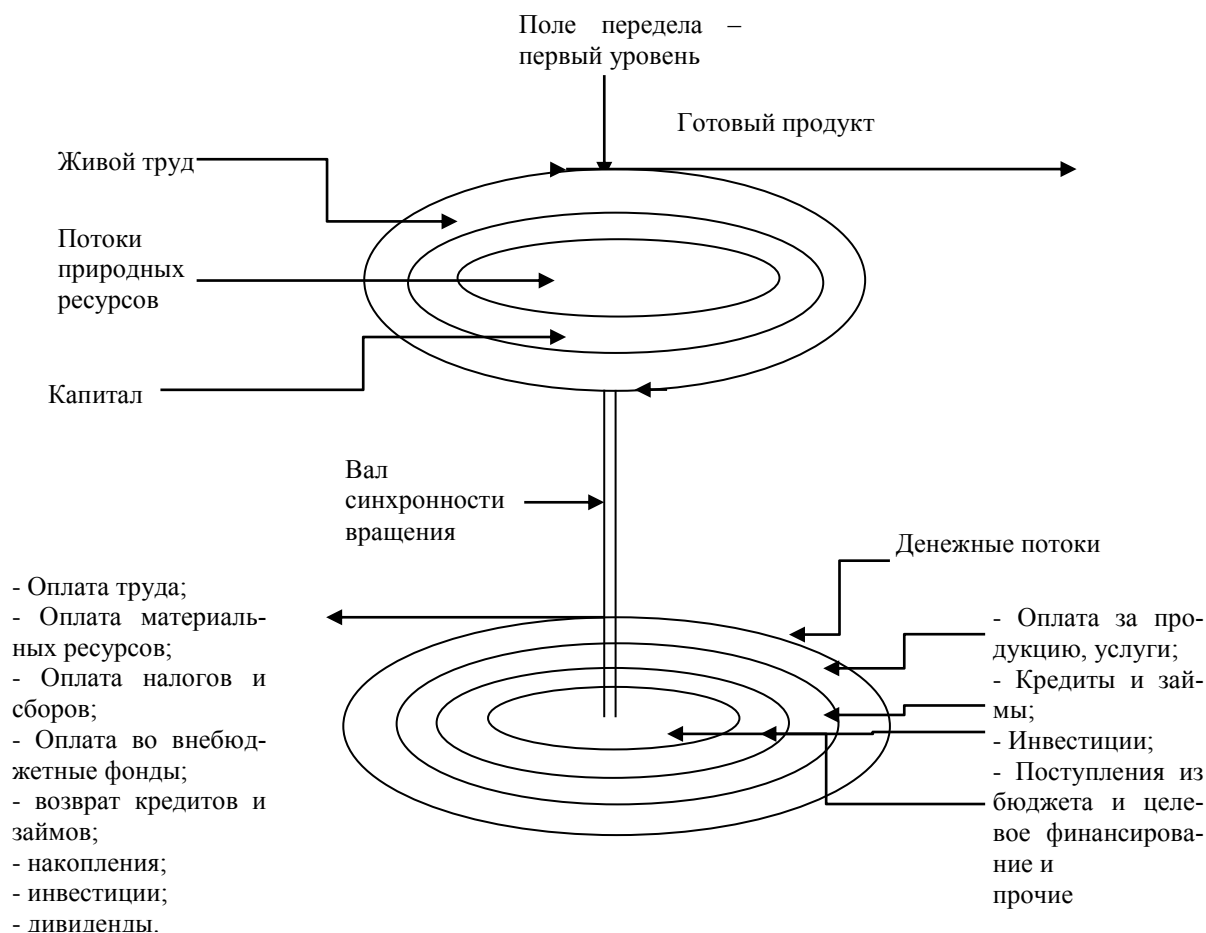


Рис. 8. Механизм взаимодействия потоков материальных (спред линий) и денежных ресурсов

Второй, нижний уровень представляет собой отражение денежных потоков, связанных с движением продукции на верхнем уровне. Они подразделяются в зависимости от их направленности на входящие: оплата за продукцию, прочие поступления, поступления из бюджетов, кредиты и займы и т.д. и исходящие: оплата труда, ресурсов, перечисления в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, инвестиции, накопления, дивиденды, возврат заемных средств и т.д. Другим словами это все общепризнанные каналы движения ресурсов и денежных потоков. Между ними, как видно из схемы (см. рис. 8) существует жесткая взаимосвязь, которая отражена в виде вала синхронности вращения.

Очевидно, что механизм взаимодействия двух уровней в процессе его запуска требует «налаживания» т.е. определения качественных, количественных и временных параметров отдельных его составляющих. Наладить механизм означает исключить или минимизировать все возможные «люфты» – временные лаги между потоком ресурсов и денежных средств, которые могут привести к нарушениям непрерывности и ритмичности, тем самым обеспечить синхронность вращения.

Следует учитывать, что с учетом алгоритма хозяйственных процессов некоторые временные разрывы допустимы. В то же время, сверхнормативные разрывы могут привести к отказу всего механизма, что на деле означает разрыв хозяйственных связей. По схеме можно догадаться, что это может происходить как за счет неотрегулированности денежных потоков на втором уровне, так и за счет нарушения хозяйственных связей на первом. Исходя из этого, наладка механизма должна производиться изначально в каждой плоскости отдельно, на верхнем уровне за счет налаживания связей и отношений, на нижнем за счет синхронизации денежных потоков. После этого принимаются меры по синхронизации потоков материальных ресурсов и денежных потоков во времени, и только после этого механизм запускается вновь.

Двух уровневое представление макроэкономической модели позволяет вскрыть еще один весьма значимый фактор функционирования модели в целом – это количество и расположение механизмов. Их можно определить путем вертикального наложения схемы, отображающей движение ресурсов на схему движения денежных средств (сектор реальной экономики). Таким образом, мы получим, что каждый из элементов первого уровня модели будет иметь связь с уровнем движения денежных потоком посредством вышеописанного механизма. В результате «наложения» обнаруживается, что некоторые элементы второго уровня (финансового сектора) как бы не имеют взаимосвязи с элементами первого уровня модели. Однако это не так. Здесь мы можем говорить о том, что в первом случае мы имеем дело с межуровневой связью, которая представляет собой механизм синхронизации потоков материальных и денежных ресурсов с целью достижения поставленной цели.

Во втором случае связь одноуровневая, которая по экономическому смыслу тождественна понятию горизонтальных связей, которые «носят ха-

рактический характер согласования» [12] и связаны только с движением денежных ресурсов и их заменителей.

Прикладной характер двухуровневой макроэкономической модели определяется ее совместимостью с моделями более низкого уровня управления, такими как мезо- и микроуровни. Для этого модели низших уровней управления должны полностью интегрироваться в глобальную макроэкономическую модель. Представленная рис. 9 и 10 имитационная модель производственного предприятия показывает, что она полностью вписывается в конструкцию макроэкономической модели, так как она построена с соблюдением единых принципов и правил конструирования. На «входе» в качестве источников ресурсов на рис. 9 отображены акционеры и собственники, осуществляющие вложения на стадии становления предприятия, поставщики и подрядчики, поставляющие ресурсы в процессе осуществления деятельности предприятием. Отдельно выделен в качестве источника ресурсов труд, как неотъемлемый фактор осуществления любой деятельности, отличающийся по своему содержанию от ресурсов.

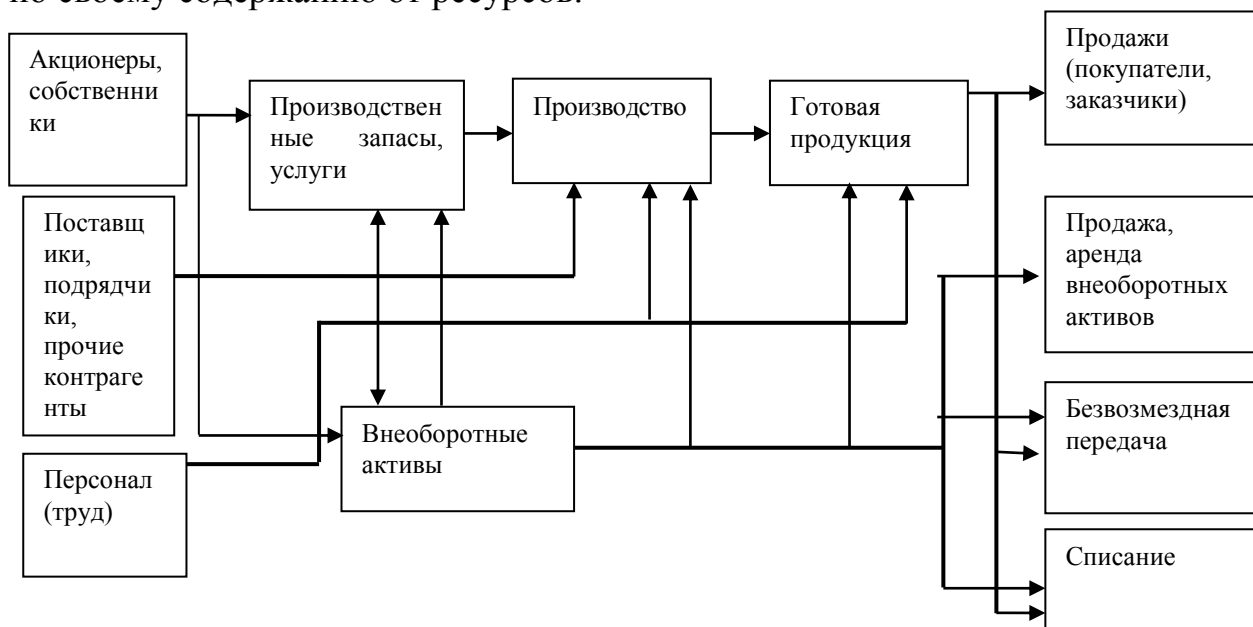


Рис. 9. Первый уровень модели производственного предприятия – движение материальных ресурсов

Вся произведенная продукция на «выходе» реализуется по различным каналам, это покупатели и заказчики, безвозмездная передача и т.д. По схеме все что находится «внутри» составляет накопленное имущество предприятия в виде оборотных средств в сфере производства, обращения и внеоборотных активов.

На втором уровне, по аналогии с макроэкономической моделью, отражены потоки денежных средств. Как видно из рис. 10 они противонаправлены к потокам материальных ресурсов. На «входе» источниками денежных средств являются – собственные: вклады акционеров и собственников, оплата за продукцию и услуги от покупателей и заказчиков, поступления от фи-

нансовых вложений, безвозмездные поступления из бюджетов всех уровней; – заемные: банковские кредиты, выпуск корпоративных ценных бумаг и т.д.



Рис. 10. Второй уровень модели производственного предприятия – денежные потоки

На «выходе» полученные денежные средства различными способами поступают в счет оплаты труда, погашение задолженности по текущим операциям, выплату дивидендов собственникам предприятия и акционерам, погашение задолженности по налогам и сборам. Свободные денежные средства могут быть использованы для инвестирования.

Свободные, не использованные денежные средства, расположены по схеме «внутри» системы.

Этапы разработки модели

Формирование и использование результатов двухуровневой имитационной макроэкономической модели должно происходить поэтапно. Каждый этап включает набор конкретных логически последовательных действий, обеспечивающих разработку и внедрение макроэкономической модели.

1. Этап – конструирование статической имитационной экономической модели. На этом этапе определяется система исходных параметров на первом уровне модели «движение ресурсов». Состав ресурсов определяется исходя из ресурсного потенциала национальной экономики, наличия трудовых ресурсов и сложившейся производственной базы по уровням передела. Исходя из принципов максимальной полезности каждого вида ресурсов для экономики в целом и максимальной производительности труда, уточняются средние значения каждого вида ресурсов по полям передела от добывающих отраслей до

отраслей поля «Сложные конструкции». Исходным пунктом для их определения является генеральная цель функционирования всей модели. Если она создается для «удовлетворения возрастающих потребностей населения в товарах и услугах» – модель должна быть настроена на соответствующие параметры. Если она в ее основе будет заложено «удовлетворение потребностей через создание условий для бизнеса», – для нее необходимо подбирать другие алгоритмы и оценочные критерии.

Одновременно, на втором уровне модели «движение денежных средств» под движение ресурсов подбираются встречные потоки денежных средств, от поля «Сложные конструкции» до добывающих отраслей.

2. Этап – ввод временных параметров. На этом этапе движение каждого ресурса на первом уровне и встречное движение денежных средств расписывается по времени. Если на первом этапе мы использовали статическое содержание времени, сопряженное с «сосуществованием всех модусов времени, таких как произвол в выборе точки настоящего, симуляция хода и направления времени интервальная длительность» [2] и т.д., то здесь при конструировании должно быть использовано «динамическое содержание времени» – неравнозначность модусов, отличие времени от пространства, акцент на момент настоящего и его значимости, необратимость хода и его направленность. Применение на данном этапе «динамического времени» одинаково актуальной для обеих уровней модели. Если на первом уровне движение ресурсов во времени привязано к технологии их продвижения по полям передела, то на втором уровне (встречных денежных потоков) динамическое время определяется ограничениями для обеспечения непрерывности продвижения ресурса.

3. Этап – Обоснование и ввод системы исходных качественных и количественных показателей, критериев и параметров оценки. Это самый сложный этап, который для первого уровня модели начинается с определением перечня ресурсов национальной экономики, причем не только уже используемых, но и потенциально возможных, с указанием объемов и периодичности их введения в оборот (добычи). Очень важно при этом выработать подходы по выбору сбалансированных вариантов запуска и различного сочетания добываемых ресурсов. Они могут определяться на основе оптимального сочетания внутренних потребностей и внешней конъюнктуры.

На втором уровне модели в первую очередь необходимо сбалансировать денежную массу между финансовым сектором и реальной экономикой, не забывая о том, что основная цель экономики – обеспечение материальных потребностей населения. Должен соблюдаться приоритет реального сектора в достаточном обеспечении денежной массой для поддержания хозяйственных процессов.

4. Этап – конструирование имитационной динамической модели. По своей сути это «запуск», который начинается с обозначения схемы продвижения каждого ресурса до его полного потребления. При этом следует исходить из необходимости использования системы необходимых допущений:

а) на всех предприятиях вовлеченных технологически в процесс продвижения ресурса на момент запуска имеются все необходимые условия для обеспечения непрерывности и ритмичности продвижения ресурса от добычи до полного использования;

б) все предприятия, вовлеченные в процесс продвижения ресурса платежеспособны;

в) на всех этапах продвижения ресурса используются техника и технологии, позволяющие достичь максимально возможной производительности труда;

г) исходя из принципа максимальной полезности и целеполагания всей модели, определены каналы использования каждого вида ресурсов.

Критерии максимальной полезности каждого вида ресурсов могут определяться, к примеру, исходя из максимальной пополняемости бюджетов всех уровней. Кроме этого, должны учитываться мультипликативные эффекты, которые могут иметь место при тех или иных сочетаниях конечных продуктов, получаемых из одного вида ресурсов.

5. Этап – Определение оптимальных параметров имитационной модели. Как следует из предыдущих этапов, они формируются на «входе» – ресурсный потенциал, трудовой потенциал и производственная база (инфраструктура), «внутри» – технологии и горизонтальные внутрисистемные и межуровневые связи и, на «выходе» – обеспечение материальных потребностей общества в заданных объемах и экспорта. Иными словами, на «выходе» должен быть представлен максимально возможный результат, который может быть обеспечен при соблюдении идеальных условий производства.

6. Этап – Сопоставление параметров имитационной и реальной модели. На данном этапе, на основании сопоставления параметров имитационной и реальной модели выявляются отклонения, которые являются программой к действию для руководства. Несмотря на очевидность логической схемы на данном этапе, полагаю, что принимать решения на основе этих расхождений будет нелегко, так как при сложившейся практике, когда «точки приложения» и «приоритетные направления» определяются неизвестно кем и на каком основании, они могут идти вразрез с лоббистскими интересами.

Тем не менее, учитывая объективность и нейтральность представленного подхода, если руководство заинтересовано в налаживании экономики, это единственный путь обеспечивающий развитие экономики. Исходя из этого, под обеспечение полученных на 1 уровне модели параметров, должен быть настроен и второй уровень, так как в экономике «деньги – это средство достижения цели, а не сама цель» [4].

7. Этап – Управленческие решения, корректировки. На данном этапе в полной мере проявляется прикладная ценность разработанной имитационной модели. С одной стороны, статическая модель позволит на основе определенных элементов модели и характера взаимосвязей между ними, создать организационную структуру, которая с учетом технологических особенностей, обеспечит налаживание внутри- и межотраслевых связей и отношений,

как основы эффективного функционирования. Динамическая модель, на основании выявленных расхождений позволит составить дорожную карту конкретных действий по дальнейшему развитию экономики в части направления инвестиций на вовлечение в оборот дополнительных ресурсов. В части повышения производительности труда выявляются «точки приложения» в техническом и технологическом перевооружении.

На втором уровне на основании выявленных расхождений предпринимаются действия, направленные на дифференциацию монетарной политики с целью обеспечения достаточной денежной массы для поддержания покупательского спроса, кредитного и бюджетного обеспечения реализации инновационных программ.

Безусловно, представленное описание двухуровневой системы не статическая конструкция. Модель отражает постоянные процессы, которые изменяются под воздействием различных факторов. Отражение этих изменений в двухуровневой макроэкономической модели очень сложный процесс. В то же время исследования теоретических, эволюционных и прикладных основ макроэкономического моделирования позволяют утверждать, что двухуровневая имитационная макроэкономическая модель в наибольшей степени соответствует сущности и теоретическим представлениям об экономических системах [7].

Список литературы

1. Азраилян А.Н. и др. Новый экономический словарь./ Азраилян А.Н. и др. М.: Институт новой экономики. 2009. 266 с.
2. Баскин А.И. Время в системе экономических ресурсов постиндустриального общества. [Электронный ресурс] URL: <http://www.dslib.net/econom-teoria/vremja-v-sisteme-jekonomicheskikh-resursov-postindustrialnogo-obwestva.html> (дата обращения 02.10.2015).
3. Беляев М.И. Милогия. 1999-2007. [Электронный ресурс] URL: <http://www.milogiya2007.ru/microeconom01.htm> (дата обращения 02.09.2015).
4. Брэнсон Р. Цитаты Ричард Брэнсон о деньгах [Электронный ресурс] URL: www.i-u.ru/biblio (дата обращения 02.10.2015).
5. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. Электронная библиотека научной литературы по гуманитарным дисциплинам [Электронный ресурс] URL: www.i-u.ru/biblio (дата обращения 02.10.2015).
6. Кумехов К.К. Критика классических теорий макроэкономического моделирования / К.К.Кумехов // М.: Вестник МГИМО-Университета. №5(44). 2015. С. 181-189.
7. Кумехов К.К., Кумехова А.К. О проблемах и направлениях дальнейшего развития современной экономической теории.//К.К.Кумехов, А.К.Кумехова М.:Национальные интересы: приоритеты и безопасность ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ И КРЕДИТ» №20(209), 2013. С. 47-57.
8. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. М.: Из-во «Дело» 2003. 204 с.
9. Прохоров А.М. и др. Философский энциклопедический словарь./ Прохоров А.М. и др. – М.: Советская Энциклопедия, 1983. 368 с.
10. Фролова Т.А. Экономическая теория: конспект лекций. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m202/1_5.htm (дата обращения 01.06.2015).
11. Формы представления информационных моделей. Модели материальные и модели информационные. [Электронный ресурс]URL: <http://gigabaza.ru/doc/13946.html>(дата обращения 02.09.2015).

12. Finance management education's blogBusiness-training education Posts Tagged 'Вертикальные связи. Структура управления фирмой [Электронный ресурс] URL: <https://kirushina.wordpress.com/tag/%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D0%B8/>

НАУЧНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ

Кумехов К.К.

профессор, доктор экономических наук, профессор,
Одинцовский филиал МГИМО МИД России, Россия, г. Одинцово

Кризис современной экономической науки обусловлен тем, что доминирующие школы, при наличии единого предмета и объекта не смогли выработать общепризнанного научного подхода. В связи с этим размытость совокупности мыслительных предпосылок теории и прикладной экономики, отсутствие представлений об объединяющей их субстанции, делает невозможной систематизацию и накопление знаний. Объективность, основанная на реальности и нейтральности, лишенная субъективизма, как основополагающий принцип в экономике не соблюдается. Несмотря на это, противоречивые теории, основанные на субъективизме повсеместно используются при разработке и реализации экономической политики государств.

В макроэкономическом моделировании, как основном инструменте познания действительности в экономике, наблюдается примат моделей на основе поведенческих линий и макроэкономического равновесия, которые не имеют прикладной ценности. Одновременно за высокое достижение науки признается даже приблизительное подтверждение результатов локального моделирования и прогнозов. Наконец сформировавшаяся парадигма современной экономики игнорирует очевидную ошибочность научного подхода, которая не допускает конфликтов теории с реальной действительностью, в которой в основном течении экономической мысли (мейнстриме) твердо укоренились «оформители» ложных теорий, построенных на эмпиристике. Такое положение в геометрической прогрессии увеличивает количество неопределенностей и рисков, которые усугубляют и без того кризисное положение науки.

В настоящей статье вскрыты недостатки различных подходов, которые в совокупности не позволяют развивать теорию, а также использовать накопленные знания для решения прикладных задач. Предлагается принципиально новый, авторский подход, на основе которого уточняются понятия предмета и объекта теории и прикладной экономики, выявляется механизм прямой связи между теорией и прикладной экономикой, который позволит экстраполировать результаты теоретических исследований в реальную экономику.

Ключевые слова: кризис экономической науки, научный подход, парадигма экономики, методы науки, научные школы.

Генезис проблемы

В реалиях сегодняшнего дня «идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются ... правят миром» [16, с. 350]. При этом «сами, представители экономической науки, не в состоянии сформулировать те императивные требования, которые экономическая политика государства должна учитывать ... все аналитики ограничиваются частными замечаниями, не затрагивая ее ошибочных оснований» [38, с. 3-18]. Та-

кая «экономическая наука» очень дорого обходится обществу и может привести к не предсказуемым экономическим, политическим, социальным и экологическим последствиям.

В современной теории и прикладной экономике при наличии ситуативных познаний процессов и явлений, устоялся конформизм, не допускающий даже теоретического отрицания «основ» рыночной экономики. На этом фоне в подавляющем большинстве государств экономическая политика формируется на основе политических взглядов и групповых интересов правящих элит. При этом «невидимая рука» экономических рынков способствует повышению экономической эффективности, а «невидимая нога» политических рынков – ее снижению» [5, с. 42].

Научные исследования в таких условиях сфокусированы на исследование эмпирического материала, который становится основой вновь выявляемых законов и закономерностей, без учета основополагающего элемента любой науки – научного подхода. На это в свое время обращал внимание один из крупнейших английских экономистов Дж.С.Миль. Он не понимал, «почему признанная достоверность этих наук никоим образом не ставится под сомнение вследствие недостатка основательности их предпосылок?». При этом он прямо указывал на то, что наука, как «устойчивая надстройка» не может «возводиться на столь неустойчивом основании?». Им был выявлен «парадокс» присутствующий в экономической науке по сей день. «Вместо того чтобы быть отправной точкой, из которой следует цепь доказательств, поддерживающая все остальное здание науки» принципы науки становятся «самым дальним звеном этой цепи» [26, с. 26]. Можно допустить смысловые искажения вследствие перевода, тем не менее, их суть предельно ясна.

Не случайно в своей речи на Международном симпозиуме по планированию науки в Праге 20 сентября 1959 г. П.Л.Капица подчеркивал: «... в общественных науках не достигнуто признание единых законов...» так как «к науке об обществе нет объективного подхода. До тех пор, пока не удастся его создать, общественные науки будут развиваться с большим трудом» [14].

Только общепризнанный научный подход как «особый способ мышления и познания реальности, качественно отличный от обывательского и идеологического» [12], дает возможность подведения под «общий знаменатель» результатов всех исследований, определить их объективную ценность с точки зрения теории и практики.

Ничуть не принижая роль математического аппарата и разумного либерализма, как доминирующих направлений в экономике, их пользу в полной мере можно ощутить лишь при наличии всеми признанного научного подхода, как способа [28, с. 757] систематизации знаний об экономике. Не ставя под сомнение необходимость различных взглядов на процессы и явления, тем не менее, их объективность в профессиональной среде должна оцениваться сквозь призму общепризнанного научного подхода.

Политический ракурс и современные взгляды

Формирование экономической политики на основе догматов, не учитывающих мнений научного сообщества, в одинаковой степени свойственно как социалистической, так и капиталистической модели. В основе социалистической модели экономики был заложен формационный подход К. Маркса, который признавал политическую экономию в качестве базиса общества, на основе диалектического единства производительных сил, производственных отношений и общественно-политической надстройки [1, с. 4-10].

Многие теории К.Маркса были приняты научным сообществом, несмотря на то, что общетеоретические вопросы экономической науки не им ни его соратниками не были исследованы.

Его последователи, уже во времена СССР и образования мировой социалистической системы, существенно обогатили его теорию. Был сформирован новый тип экономики, а затем системы экономик, в основе которых была общественная собственность на средства производства. Вместо «конкурентной борьбы» и «невидимой руки рынка» было внедрено плановое хозяйство, которое было нацелено на «удовлетворение материальных и духовных потребностей общества». В определенной степени плановое хозяйство систематизировало экономику, интуитивно опираясь на предположение о необходимости развития базовых отраслей для стабилизации системы в целом на основе технологического фактора, обуславливающего вовлечение в процесс смежных отраслей.

В то же время изучение кажущегося разнообразия сформировавшихся на этой основе экономик, ориентированных на социалистическую модель, затрагивало лишь вопросы хозяйственной практики без их теоретического осмысления и систематизации. По сути, теория «описывала ... идеальный объект, не связанный с реальной экономикой социалистических стран, зато полностью соответствовала партийным догмам» [2, с. 117-135].

«Уроки второго (капиталистического) эксперимента куда менее однозначны» [35, с. 108]. Все современные экономические школы, придерживающиеся рыночной идеологии, исходят из того, что «экономика по своей сути является наукой эмпирической [33, с. 40]». Однако на практике, разработанные на этой основе теории верны, «пока не обнаружит себя дихотомия между эволюцией самой и хозяйственной практикой» [23, с. 8]. Нобелевский лауреат М. Фридмен видел причины в том, что «в экономической науке (базовые) предпосылки ложны», и это «секрет», который особо не охраняется. Он полагал, что «экономистам не стоит волноваться, если их предпосылки ... не верны, пока их выводы более или менее точны» [9, с. 106-130].

Отсутствие императивных представлений экономической науки усматриваются и в определениях Дж. Кейнса, который признавал экономическую науку «не доктриной, а методом, аппаратом и техникой мышления, которые помогают владеющему ими приходиться к правильным выводам» [17]. Многие его последователи также видели в экономической науке «ящик с инструментами» [10, с. 680-688].

Как мы знаем, разработанная на основе Кейнсианской теории экономическая политика не смогла обеспечить бескризисного развития. Беспомощность экономической науки в предсказывании экономических кризисов констатировал также другой Нобелевский лауреат Р. Лукаса, который на вопрос королевы Великобритании о том, почему экономический кризис 2008 года не был предсказан ответил, что «экономическая теория предсказывает, что подобные события нельзя предсказать» [22, с. 4-14].

С несовершенством научного подхода связывают причину неудач экономической науки и коллектив известных европейских и американских экономистов во главе с Д. Коландером, которые признают, что «корни этой неудачи уходят глубоко в методологию» [18, с. 10-26].

Несмотря на признания очевидной ошибочности методологии, тем не менее, ведущие школы заявляют, что «в макроэкономической теории по-прежнему будут использоваться модели общего равновесия», даже если фактические данные не будут «совпадать с предсказаниями экономической модели» [8, с. 14-20].

В отсутствие объективного научного подхода, Нобелевский лауреат Дж. Акерлоф предлагает «усилить макроэкономическую теорию путем добавления в нее инструментов для учета ... поведения экономических субъектов» [4, с. 444-483]. С его слов «макроэкономика должна быть основана на ... поведенческих соображениях». Между тем «поведенческая линия» построенная на конвергенции экономических и социальных потребностей, не определена по содержанию, не говоря уже об описании ее свойств.

Не менее противоречивыми является теории построения макроэкономической модели, как основного объекта теории. Нобелевский лауреат Я. Тинберген, предлагает строить эконометрической модели с соблюдением итеративных шагов, помогут «создавать законченные теоретические построения, ... которые охватывают всю совокупность взаимосвязанных явлений и отношений, с другой стороны, оно предполагает постоянное сопоставление теории с практикой» [36, с. 36] т.е. объективной реальностью. При этом модель «должна точно отражать динамику реальных показателей... – это первое и обязательное требование к эконометрической модели», т.е. опираться на эмпирическую базу.

Оценивая достижения своих коллег в этом направлении, он признал «примитивное состояние дел в этой науке» (эконометрическом моделировании).

Несмотря на кажущуюся объективность, его видение основано на единой, как для теории, так и для практики, модели. Из этого исходят несколько вопросов, которые требуют разъяснения:

1) будут ли знания об экономике полученные на основе такой модели универсальными, или они будут применимы к конкретной экономике, параметры «переменных» которой известны?

2) если модель отражает реальные показатели, то каков механизм их трансформации в теорию?

3) в какой степени учитываются в модели факторы экономики, особенно пространственный и временной? и т.д.

Теория Я. Тинбергена, как и доводы других упомянутых авторов, приводят к мысли, что для определения степени эффективности у любой модели, построенной на эмпирическом материале должен быть некий универсальный эталон – «идеальная макроэкономическая модель» [19, с. 181-189].

Под цель конструирования идеальной экономической модели наиболее полно подходит под представления У.С.Джевонса о цели исследования политической экономии: «Дано: определенное число людей с различными потребностями и производственными возможностями, владеющими землей и другими источниками сырья; требуется определить: способ использования их труда, которое максимизирует полезность продукта» [6, с. 310]. Безусловно, в определении усматривается классический индуктивный метод, который, важен и нужен в данном контексте, однако его применение без абстракции существенно ограничивает возможности анализа и делает невозможным построение полезной модели.

Игнорирование этого обстоятельства не позволяет «вписать» результаты, объективность которых подтверждена практикой, в единую копилку систематизированных знаний, так как невозможно определить на какой «полке» или в каком «ящике» их разместить. Именно поэтому схожие взгляды ученых на проблемы науки выделяются в отдельные школы, каждая из которых начинает описывать процессы и явления исходя из своих представлений, иногда с «чистого листа».

Все вышесказанное подтверждает неоднозначность взглядов в понимании основополагающих элементов экономической науки, в совокупности формирующих научный подход. Острейшая необходимость в конкретизации самого понятия научного подхода, как феномена науки, еще не до конца осознана в научном сообществе, тогда как только на его основе «приобретенный опыт распространяется между людьми и сохраняется со временем» [15].

Философское толкование

В философской трактовке научный подход представляет собой «совокупность основных способов и методов решения задач с целью получения новых знаний, обобщения и углубления понимания совокупности фактов и теорий в любой области науки» [39].

В его основе, по мнению профессора А.А.Зиновьева лежит «прежде всего, принцип субъективной беспристрастности, т.е. познание объектов независимо от симпатий и антипатий исследователя к ним и, не считаясь с тем, служат результаты исследования интересам каких-то категорий людей или нет». Предполагающий соблюдение правил логики и методологии любой науки, по его мнению, «фактически этот принцип постоянно нарушается и даже умышленно игнорируется». Между тем, только с соблюдением научного подхода «толкование эмпирических факторов мы можем считать научным, когда это толкование становится объективным и получает возможность стать общепризнанным».

При определении научного подхода, как категории, философы чаще исходит из его широкого толкования, которое подразумевает ее актуальность для всех направлений познания, при этом авторы часто отождествляют семантическое толкование подходов и методов. К примеру, профессор Ушаков Е.В. предлагает «сгруппировать основные подходы и методы в три подкласса.

1. Группа дедуктивных подходов и методов:
 - а) аксиоматический;
 - б) гипотетико-дедуктивный;
2. Группа исторических подходов и методов:
 - а) конкретно-исторический (собственно исторический);
 - б) абстрактно-исторический (реконструкционный);
3. Группа системных подходов и методов» [37, с. 168].

Профессор Ивин А.А. вовсе не выделяет научный подход, как категорию, а научный метод трактует систему «категорий, ценностей, регулятивных принципов, методов обоснования, образцов и т.д., которыми руководствуется в своей деятельности научное сообщество» [13, с. 552].

При отсутствии четких философских императивов, актуализация подходов и методов для конкретной науки сталкивается с необходимостью выбора и структуризации тех элементов подхода, которые в наибольшей степени соответствуют данной науке, в частности, экономике. На это указывал академик Рузавин Г.И., который считал, что «следует скорее говорить о фундаментальных и прикладных исследованиях в рамках соответствующей науки, чем о различии самих наук по их фундаментальному и прикладному характеру» [32].

Остается актуальным и вопрос о содержании научного подхода в естественных, технических и общественных науках, в том числе экономике.

В первом случае «ученый никогда не следует сознательно никому предписанному курсу действий, но чувствует полную свободу употребить любой метод или средство, которые на данный конкретный вопрос ... дадут верный ответ» [7, с. 61-70] ввиду того, что он исследует объективную реальность, не зависящую от его сознания. Объект исследования естественных наук в широком смысле определен – это «объекты микро-, макро- и мегамиров» [40].

Для фундаментальной науки эти объекты в определенном смысле идеальны [28, с. 236] и объективны. Каждая из отраслей естественных наук [28, с. 397] руководствуясь научным подходом, выделяет в них свой объект и предмет исследования, в соответствии с целями и задачами науки. Этим объясняется «великое преимущество» естественных наук «перед науками о действиях человека». В естественных науках «ошибка ... ученого быстро обнаруживается ... если он игнорирует взаимодействие сил природы, где каждое действие изменяет все на что оно распространяется и само модифицируется под влиянием того, с чем оно сталкивается. В науках, относящихся к человеку, точность менее достижима» [25, с. 92].

Причина мною видится в том, что в отличие от естественных наук, в общественных и технических науках объект исследования формируется в процессе эволюции самим человеком. В частности, в экономике – это хозяйствующая система. Ее элементы и механизмы взаимодействия между ними соответствуют представлениям научного сообщества о процессах и явлениях в сфере производства, распределения и потребления материальных и иных благ, на основе способности к генерированию, систематизации и использования накопленных знаний.

Из этого следует, что рукотворный характер объекта науки, если следовать алгоритму исследования естественных наук, в теории экономики обуславливает необходимость разработки идеальной экономической модели. Ее отсутствие обрекает экономическую науку на вечные и обреченные поиски модели, в максимальной степени удовлетворяющей потребности людей, «в том, в чем нуждаются» и гармонирующей с окружающим миром.

Научный подход в экономике

Научный подход в экономике представляется как «совокупность основных способов и методов решения задач с целью получения новых знаний, обобщения и углубления понимания совокупности фактов и теорий» [41]. Семантически научный подход часто отождествляется с методом (в широком толковании), который в свою очередь включает «способы познания, инструменты, совокупность исследования явлений природы и общественной жизни» [31, с. 32].

К примеру, профессор Сухарев О.С. справедливо признавая наличие методологических проблем в процессе познания экономики, видит их в определении «предмета экономической науки, метода экономической науки и верификации экономического знания и создания теории» [36, с. 43]. Вопрос тождественности понятий научный подход и методологии науки он видит в индивидуальных предпочтениях, которые не могут сказаться на результате исследования, признавая при этом в качестве «инструмента убеждения... аргументы, которые принято считать научными». Многие ведущие экономисты также говорят о «методологическом плюрализме», на который обречена экономическая наука. Такая позиция сводится к искусству «убеждать», тогда, как спорными на самом деле являются сами «научные аргументы», которые по-разному видятся авторами.

Не случайно в своем докладе «Кризис экономической теории» академик РАН В.М.Полтеровича признал наличие глубокого кризиса в современной экономической теории, который «должен привести к переформулировке ее основных целей и изменению стиля исследований» [29]. К такому выводу он пришел ввиду того, что «происходит накопление теоретических фактов, свидетельствующих о принципиальной ограниченности ее методов». При этом, несмотря на то, что «экономическая теория стала старше, ... ее методологические проблемы лишь углубились» [30, с. 256]. Он откровенно признает, что не видит «ясных путей выхода из кризиса» и призывает к обсуждению, которое «будет способствовать их отысканию».

Для выяснения причин кризиса экономической науки академик В. Автономов предлагает строить научный подход на признании двух параллельно существующих «канонов» экономической науки. «Первый канон связан со стремлением достичь универсальных истин», ... ориентирован на «естественнонаучный идеал» который сформирован на основе взглядов физиократов, классической политэкономии и неоклассических теорий.

В основе второго канона, который строится «снизу вверх», накопленный опыт, а ее главная цель «создать непосредственно полезную экономическую теорию» [3, с. 4-24]. Выделяя в качестве единого объекта исследования «экономической и других общественных наук – человеческое поведение» им также признается наличие большей «дистанции»... «между теоретической и прикладной экономикой».

Проблемы взаимодействия экономической теории и прикладной экономики на фоне теории циклов Н.Д. Кондратьева исследованы Н. А. Макашевой. Она не без основания заостряет внимание на наличие противоречия из-за «статического характера чистой теории» и необходимостью их использования в теории «теории динамики» [24, с. 22-40] для поддержания равновесия системы. Безусловно, можно согласиться с тем, что временной лаг, который всегда будет возникать между теорией и практикой, может быть причиной колебаний и циклов. В то же время не следует забывать и о других причинах, в частности об очевидном диссонансе между потоками ресурсов и денег, которые также могут быть причиной колебаний, но из-за отсутствия методологических предпосылок не исследованы.

Научный подход в экономической науке зарубежными авторами, которые не склонны проявлять излишнего академизма, как понятие не имеет фундаментального смысла и трактуется очень редко. Как и большинство отечественных авторов, они на первый план ставят методы и методологию, которые развиваются в разных направлениях.

Следует также обратить внимание на то, что недостаточное внимание уделяется схематическому отражению, как самого процесса исследования, так и для интерпретации полученных результатов. Между тем, это наиболее наглядный способ пространственного отражения, позволяющий автору корректно сопоставить процессы и явления. Он существенно ограничивает возможности излишнего словесного маневра помогая изучающему понять и оценить достоверность результатов.

К наиболее удачным вариантам схематического отражения заслуженно относят «Экономическую таблицу» Ф. Кенэ, в которой он иллюстрировал результаты макроэкономического исследования [42].

Авторское видение

Отождествление понятий научный подход и метод, по сути означает признание их равнозначности и одноуровневости. С этим нельзя согласиться, так как иерархически научный подход понятие шире и включает в качестве элемента, в том числе и методологию. Поэтому, для экономической науки,

содержание научного подхода определяется соотношением элементов его составляющих по следующей схеме (рис. 1).

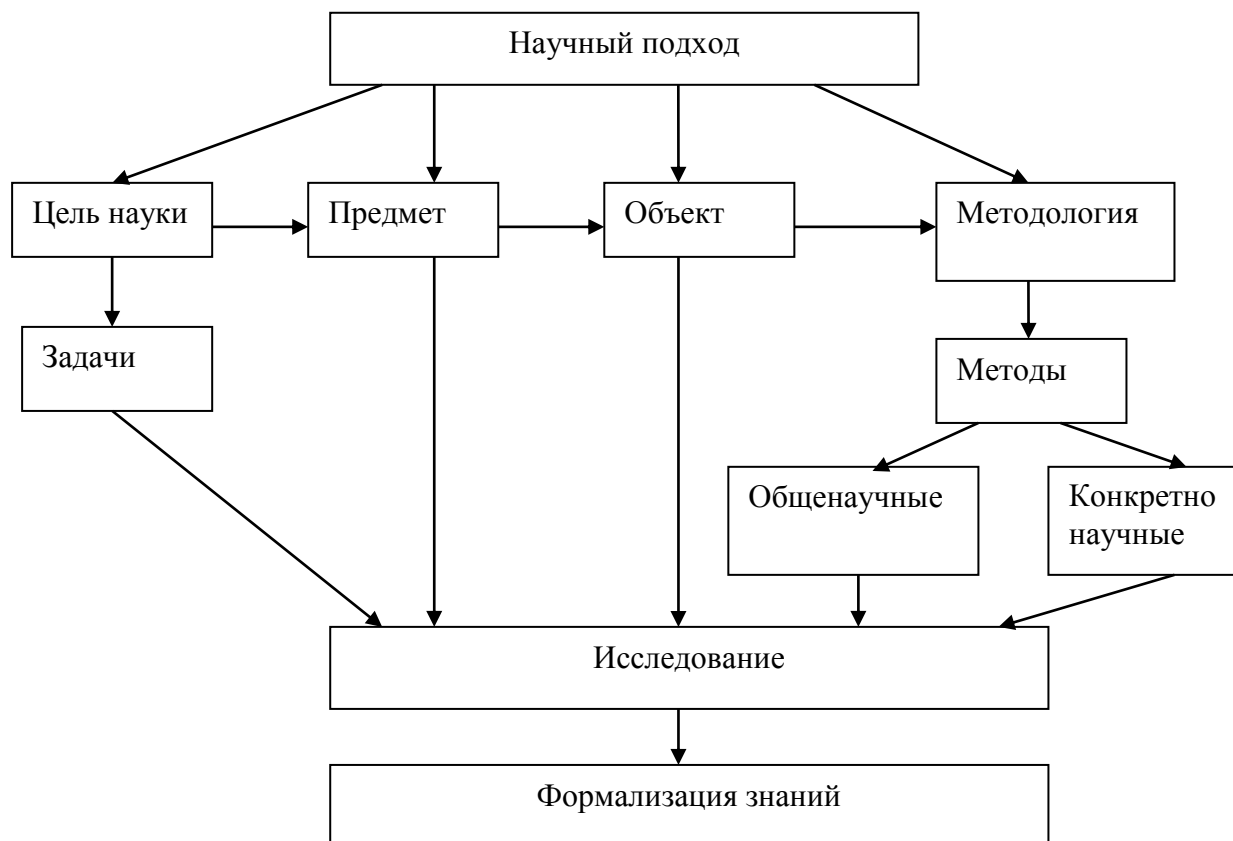


Рис. 1. Состав и схема взаимодействия элементов научного подхода в экономике

По содержанию элементы научного подхода должны иметь вертикальную и горизонтальную иерархию. К элементам первого уровня по вертикали следует относить цель науки, которая в свою очередь по горизонтали определяет предмет, объект и методологию.

Определяющим элементом научного подхода в экономике, как и в других науках, следует считать ее цель. Она должна указывать «чему служит данная наука» [20, с. 47-57]. Как отрасль познания действительности экономическая наука призвана «во-первых приобретать знания для самой себя и во-вторых проливать свет на практические вопросы» [25, с. 88].

С учетом основной цели субъектов (максимизации прибыли) и государства (фискальная функция), можно заключить, что цель теории экономики – моделирование условий, позволяющих реализовать цели субъектов, а прикладной экономики – разработка практическая реализация ее целей с учетом содержания теоретической модели.

Цель науки должна определять ряд последовательных задач, которые реализуются в процессе исследования. Следует помнить, что цели и задачи теории и прикладной экономики подразделяются на отдельные отрасли (дисциплины), которые в свою очередь в рамках глобальной науки – экономики, выделяют свои цели, задачи, предмет и методологию.

По схеме цель определяет предмет экономики. Его неопределенность проявляется в бесконечной цепочке определений:

- меркантилисты (Т. Мен, А. Монкретьен, Ж. Б. Кольбер) – национальное богатство, которое они отождествляли с деньгами;
- представители классической, буржуазной политэкономии – богатство нации;
- физиократы (Ф. Кенэ) – источник богатства – труд в сельском хозяйстве;
- английская школа политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо) – национальное богатство, создаваемое во всех отраслях материального производства;
- марксистская политическая экономия (К. Маркс и Ф. Энгельс) – производственные отношения в сфере производства, распределения, обмена, потребления;
- австрийская школа и неоклассики (К. Менгер, Ф. Фон Визер, Е. Бем-Баверк) – поведение индивидуумов и социальных институтов, путей и способов достижения ими своих целей в условиях ограниченности ресурсов;
- кейнсианское направление (Дж. М. Кейнс) – закономерности функционирования национальной экономики как единого целого, для выработки и реализации экономической политики государства [43].

Наряду с этим никто не различает предмет для теории и прикладной экономики, в то время как они отличны. В теории в качестве предмета исследования целесообразно выделить элементы макроэкономической модели и механизмы взаимодействия между ними. В широком понимании в качестве элементов следует выделять ресурсы, потребности общества и институты. В качестве механизмов взаимодействия – связи и отношения во всем их разнообразии.

Для прикладной экономики в качестве единого предмета следует принять хозяйственную и финансовую деятельность.

Для определения объекта экономики также следует исходить из различия в содержании научного подхода в теории и прикладной экономике проявляющееся в реализации целей: в первом случае это – достижение цели путем познания предмета и объекта исследования, не ставя перед собой прикладных задач, в режиме свободного поиска. Такой поиск в теории должен быть направлен на создание идеальной макроэкономической модели, в которой все методы исследования в основном известны и описаны [27, с. 46-52].

Такая модель строится с соблюдением следующих основных принципов.

Абстрактный характер модели – означает сосредоточение именно на содержании модели, элементах и механизмах взаимодействия между ними, установленные и общепризнанные в теории. Основанная на статике, для такой модели не может быть конкретных ориентиров в реальной действительности. Из практики ей «интересны» только вновь выявленные элементы и механизмы.

Универсальность модели предполагает ее использование в качестве базы для разработки полезной имитационной модели для любой реально дей-

ствующей экономической системы. Для этого в полезную, имитационную модель на «входе» должны быть введены исходные параметры конкретной экономики: природные и трудовые ресурсы, производственная база и инфраструктура.

Замкнутый характер модели – не означает ее изоляцию от внешних связей и отношений. Предполагается «четкое визуальное представление о границах, как экономической системы, и ее ориентацию на развитие «в себе» [21, с. 38-51].

Идеальность модели – состоит в том, что она сконструирована с учетом последних достижений экономики, технических, технологических и других смежных наук. Это значит, что ввод параметров всех известных видов ресурсов в полезной модели, на «выходе» должен дать максимально возможный в данный момент времени результат. Этот результат должен отражать степень удовлетворения заложенной в модель цели (результат на «выходе»).

Конструирование модели на основе использования спред линий. Спред линия (*авт*) это все возможные варианты использования определенного природного ресурса на всех стадиях общественного передела. Достижения науки и техники способствуют расширению компонентов спреда вследствие увеличения в геометрической прогрессии вариантов использования ресурсов. Данный принцип дает представление о механизме и факторах (центрах инициации) изменений конструкции модели. В широком понимании это:

- качественные и количественные изменения в ресурсном потенциале;
- качественные и количественные изменения потребностей людей;
- технические, технологические, организационные и иные изменения, обусловленные развитием научно-технического прогресса. Соответственно центрами изменений являются ресурсный потенциал, потребности человека и хозяйственная и финансовая сфера.

Для прикладной экономики объект исследования – экономика конкретного государства, построенная на принципах и правилах, что и идеальная модель.

Очевидно, что невозможно экстраполировать содержание идеальной макроэкономической модели в модель конкретной экономики. Для этого необходимо использовать еще одну – переходную или полезную модель. Полезная модель – это идеальная модель, построенная с учетом ресурсного потенциала конкретного государства. Построенная с соблюдением принципов макроэкономической модели (кроме универсальности), полезная модель призвана показать максимально возможный результат на «выходе» (потенциал экономики) при известном количестве используемых ресурсов.

Методология экономики – единственный элемент научного подхода дальнейшее развитие, которого в известных направлениях не сказывается негативно на состоянии теории и практической экономики.

Исходя из вышеуказанного, в экономике научный подход следует рассматривать в двух ипостасях: научно-познавательный и научно-прикладной. рис. 2.

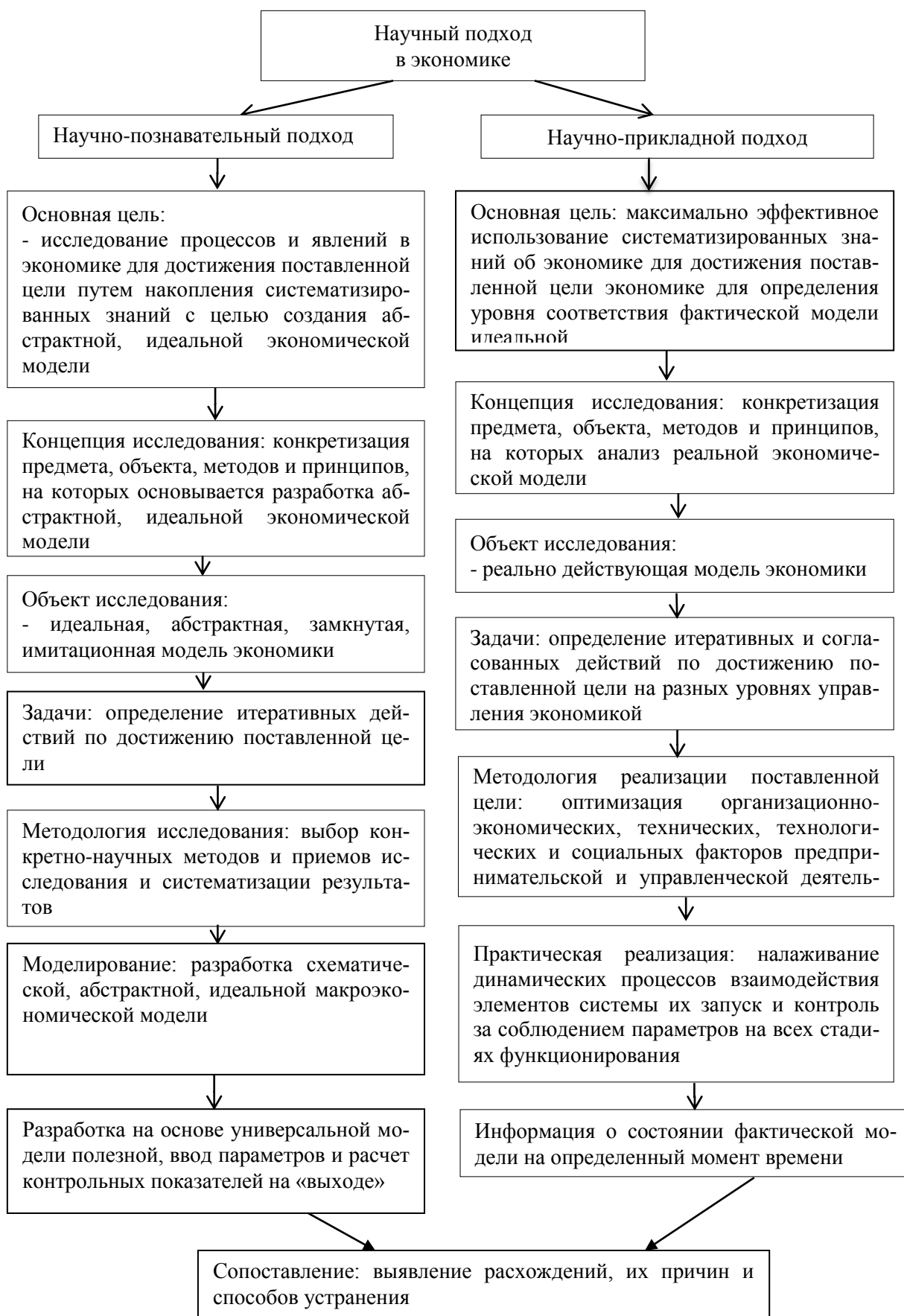


Рис. 2. Содержание научного подхода в зависимости от направлений исследования

Каждый подход включает ряд элементов, имеющих последовательную связь. Разные по своему содержанию, они являются составными частями единого алгоритма.

Основная цель обуславливает также содержание концепции исследования, определенная как «целостная, логически увязанная система взглядов, объединенная какой – то общей идеей и направленная на достижение цели (целей) исследования» [11].

В совокупности все описанные элементы научного подхода обеспечивают достоверность процесса исследования, обеспечивая «устойчивый императивный фундамент». Реализация данного подхода предпосылки для систематизации и накопления знаний, ухода от экономики рисков и неопределенностей к прагматизму и эффективному прогнозированию.

Однако в действительности даже самые эффективные решения не будут востребованы, если они нарушают групповые интересы правящих элит. Как тут не вспомнить известное высказывание П. Самуэльсона о натренированных «атлетах» (экономистах), которые никогда не участвующих в «соревнованиях» [34].

Список литературы

1. Абалкин Л.И. От экономической теории до концепции долгосрочной стратегии. // Вопросы экономики. М.: 2010. №6. С. 4-10.
2. Автономов В. Экономическая теория в ИМЭМО: советский период. // Вопросы экономики М.: 2016. №11. С. 117-135.
3. Автономов В. Абстракция – мать порядка// Вопросы экономики. М.: НП «Вопросы экономики» №4 2013. С. 4-24.
4. Акерлоф Дж. Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение / Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. М.: «Мысль», 2005. Т.5. С. 444-483.
5. Афонцев С.А. Политика институциональных преобразований: от теории к практическим рекомендациям// Под ред. С.А. Афонцева. – М.: ИМЭМО РАН, 2013.с. 42
6. Блауг В. Цитируется по: Blaug V. Economic Theory in Retrospect. Cambr. N.Y. 1983. P.310.
7. Бриджман П., цитируется по: Клейнер Г. К спору о методе: Исследование бедности или бедность исследования// Вопросы экономики. М., 2008 №6. С. 61-70.
8. Вудфорд М. Что не так с экономическими моделями? // Вопросы экономики М., 2012. №5. С. 14-20.
9. Гилбоа И., Постлуэйт Э., Самуэльсон Л., Шмайндлер Д. Экономические модели как аналогии // Вопросы экономики. М., 2015. №4. С. 106-130.
10. Груневеген П. цитируется по статье: «Политическая экономия и экономическая наука»/Экономическая теория под редакцией Автономова В.С. М.: Инфра-М, 2004. С. 680-688.
11. Жангисина Г.Д. Методика разработки лекционного материала по дисциплине «Основы научных исследований» [Электронный ресурс] URL:http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Pedagogica/67171.doc.htm(дата обращения 18.01.2016).
12. Зиновьев А.А. Идеология партии будущего. М.: Алгоритм, 2003 г. [Электронный ресурс] URL: <http://conflictmanagement.ru/nauchnyiy-podhod>(дата обращения 10.12.2015).

13. Ивин А.А. Философия. Энциклопедический словарь./Под редакцией А.А.Ивина. М.: Гардарики, 2004. С. 552.
14. Капица П.Л. Будущее науки. Речь на Международном симпозиуме по планированию науки Прага, 20 сентября 1959 г. // «Мир науки» 4, № 3-4, 2 (1960).
15. Капица П.Л. Научный и социальный подход к решению глобальных проблем. Берналовская лекция, прочитанная в Лондонском Королевском обществе 1976 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vitart.ru/kapitsa/7-6> (дата обращения 10.12.2015).
16. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Изд-во «Гелиос АРВ», 2002. С. 350.
17. Кейнс Дж.М. «Введение» к серии Cambridge Economies Handbooks. Цитируется по: Сергиенко Л.В. Экономика [Электронный ресурс] URL: <http://nashaucheba.ru/v> (дата обращения 10.12.2015).
18. Коландер Д. и др. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы экономики. М., 2010. №6. С. 10-26.
19. Кумехов К.К. Критика классических теорий макроэкономического моделирования // Вестник МГИМО-университета. М., 2015. №5 (44). С. 181-189.
20. Кумехов К.К., Кумехова А.К. О проблемах и направлениях дальнейшего развития современной экономической теории // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. №20(209). 2013. С. 47-57.
21. Кумехов К.К. Концепция отраслевой структуры в современной теории экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. №43(280). 2014. С. 38-51.
22. Кэй Дж. Карта не теория: о состоянии экономической науки // Вопросы экономики. М., 2012. №5. С. 4-14.
23. Лемещенко П.С. Ж. Проблемы развития современной экономической науки // М., 1997. – № 3. С. 8.
24. Макашева Н. Проблема интеграции теорий экономического цикла и равновесия (вторая половина 1920-х – 1930-е годы) и проект теории экономической динамики Н.Д. Кондратьева // Вопросы экономики. М.: НП «Вопросы экономики». №1. 2014. С. 22-40.
25. Маршал А. Основы экономической науки / А.Маршал [предис. Дж.М.Кейнса; пер.санг. В.И.Бомкина, В.Т.Рысина, Р.И.Столпера.]. – М.: Эксмо, 2007. С. 88.
26. Миль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С.Миль: [пер. с санг.; биограф. Очерк М.И.Туган-Барановского]. М.: Эксмо, 2007. С. 989.
27. Овчаров А.О. Методы экономической науки и проблема моделирования // Финансы и кредит. М., 2014. №15. С. 46-52.
28. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. /РАН. Институт русского языка им. В.В.Виноградова.- 4 изд. – М.: ООО «ИТИ Технологии», 2006. С. 236, 397, 757.
29. Полтерович В.М. Кризис экономической теории. [Электронный ресурс] URL:http://www.nbrilev.ru/krizis_economic_theory_.htm (дата обращения 18.10.2016).
30. Полтерович В.М. (1990) Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. М.: Наука. С. 256.
31. Пороховский А.А. Курс экономической теории: учебник – 6-е исправленное, дополненное и переработанное издание. – Киров: «АСА», 2007. С. 32.
32. Рузавин Г.И. Фундаментальные и прикладные исследования в структуре. Центр гуманитарных технологий. Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс] URL:<http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/6202> (дата обращения 18.01.2016).
33. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. Издание пятнадцатое. М.: Изд-во КноРус, 1997. С. 40.
34. Самуэльсон П.Э. 1947. Издание 1983. Основы экономического анализа, Гарвардский университет.

35. Стиглиц Дж. Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России. № 4. 2001. С. 108.
36. Тинберген Я. Использование моделей в экономике: опыт и перспективы. Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. М.: «Мысль», 2004. Т.3. С. 36.
37. Ушаков Е.В. Введение в философию и методологию науки. Учебник / Тула. Изд-во «Экзамен», 2005. С. 168.
38. Хасбулатов Р.И. К новой экономической модели// Сегодня и завтра Российской экономики. Научно-аналитический сборник. М.: Изд-во «Экономическое обозрение», 2009. С. 3-18.
39. Наука. Научный подход. [Электронный ресурс] URL: <http://ru.science.wikia.com/wiki/>(дата обращения 18.12.2015).
40. Концепции современного естествознания. [Электронный ресурс] URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5021659/>(дата обращения 18.09.2016).
41. Наука. [Электронный ресурс] URL: <http://ru.science.wikia.com/wiki/> (дата обращения 18.10.2016).
42. Экономическая теория «История экономических учений» Франсуа Кенэ [Электронный ресурс]URL:<http://www.grandars.ru/> (дата обращения 18.01.2016).
43. Экономическая теория: предмет и метод [Электронный ресурс] URL: http://www.group1205.narod.ru/study/economics/digests_micro (дата обращения 18.09.2016).

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА РИСК В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Николихина С.А.

доцент кафедры экономики и менеджмента в строительстве,
канд. экон. наук, доцент, Петербургский государственный университет
путей сообщения Императора Александра I, Россия, г. Санкт-Петербург

Половникова Н.А.

доцент кафедры экономики и менеджмента в строительстве,
канд. экон. наук, доцент, Петербургский государственный университет
путей сообщения Императора Александра I, Россия, г. Санкт-Петербург

Юденко Е.А.

доцент кафедры государственного и территориального управления, к.э.н.,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия, Санкт-Петербург

В статье рассмотрены теоретические аспекты социальных институтов. Сделан вывод, что социальные институты как носители информации, снижают риски в деятельности предпринимателей. Развитие методов количественной оценки рисков и оценки влияния социальных институтов на снижение риска позволит оценить качество социальных институтов и как следствие усилить защищенность прав собственности, укрепить законность, в деятельности предпринимателей за счет уменьшения ассиметричной информации.

Ключевые слова: социальный институт, предпринимательство, формальные и неформальные нормы и правила, оценка рисков, ассиметричная информация.

Задача оценки влияния социальных институтов на изменение риска при ведении бизнеса является сложной и актуальной. Существует целый ряд направлений, поддерживающих предпринимателя в его желании эффективно работать, одно из которых – социальные институты, регулирующие деятельность предпринимателей. Под социальным институтом в данной статье понимаются устойчивые по отношению к интересам предпринимателей формальные и неформальные нормы и правила, которые регулируют деятельность и взаимоотношения между предпринимателями, осуществляющими производственные и обменные функции. В статье [1, с. 157] отмечается, что в трудах классиков неоинституционализма институты рассматривались как правила, «снижающие неопределенность будущего», «облегчающие координацию и взаимодействие», т.е. с позитивной точки зрения. В современных правительственных документах акцентируется внимание на институциональных аспектах развития бизнеса, в частности, на создании высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность, на снижении инвестиционных и предпринимательских рисков за счет защиты прав собственности, снижении административных барьеров в экономике. Однако, в настоящее время отсутствуют исчерпывающие исследования в области определения влияния риска на предпринимательскую деятельность, особенно если рассматривать изменение риска при действии как формальных, так и неформальных правил, регулирующих деятельность предпринимателей, т.е. социальных институтов.

Как отмечает в своей статье Опарин С.Г. «Несмотря на многочисленные попытки специалистов найти решение проблемы количественной оценки экономических рисков, отвечающее предъявляемым требованиям точности и достоверности оценок, актуальность данной проблемы становится все более высокой. Отсутствие здесь приемлемых для практики решений сдерживает, в свою очередь, создание и развитие методов оптимального синтеза системы управления рисками и ее отдельных элементов при использовании тех или иных способов управления рисками» [2, с. 38].

Предпринимательство относится к той сфере общества, где определяющим является саморегулирование. Нормы должны определять лишь необходимые требования, предъявляемые к предпринимателю, оставляя широкий простор для принятия предпринимателями собственных решений. Общедемократический принцип предполагает формирование всех видов социальных институтов, не запрещенных законами, и «дает дорогу» формированию неформальных институтов норм и правил. Создание же формальных институтов должно отличаться регламентацией правил поведения участников предпринимательской деятельности (например, налогового органа и предпринимателя налогоплательщика) и носит разрешительный характер [3, с. 11].

Принято считать, что роль социальных институтов незначительна, и они лишь опосредованно влияют на развитие предпринимательской деятельности. Однако, в свете последних событий и перемен в экономике страны, можно утверждать, что, во-первых, социальные институты являются неотъ-

емлемой системой поддержки статуса хозяйствующих субъектов, во-вторых, непосредственно влияют на конечные результаты экономической и финансовой деятельности организаций.

По мнению большинства экспертов, эффективная стратегия социально-экономического развития страны, должна предусматривать:

- расширение частной инициативы и конкуренции;
- эффективную социальную и промышленную политику;
- налаженное взаимодействие бизнеса, государства и общества;
- сильное (но не чрезмерно сильное) государство;
- повышение качества институтов (защищенность прав собственности,

независимость и неподкупность судей, снижение уровня коррупции, укрепление законности, улучшение качества государственного управления) и др. [4, с.5]. Как видим, повышение качества институтов является приоритетным направлением эффективной деятельности хозяйствующих субъектов и страны в целом. Но речь идет о формальных институтах, на качество которых могут влиять государственные структуры.

Рассмотрим некоторые аспекты воздействия риска на бизнес в условиях действия как формальных, так и неформальных норм и правил. Вся экономическая деятельность предпринимателей осуществляется в рамках Гражданского права, которое позволяет хозяйствующим субъектам судить о «жизнедеятельности контрактов и вероятностных последствиях тех или иных действий и постигается не путем детального изучения тех законодательных актов, а повседневными наблюдениями за его функционированием» [5, с. 200]. Речь идет о том, что бизнес ограничен не только формальными нормами, но и неформальными обычаями и правилами. Причем как формальные, так и неформальные правила приходится признавать всем, кто участвует в бизнесе. Общеизвестно, что риск является признаком предпринимательской деятельности, но важно выяснить, неформальные нормы и правила усиливают или ослабляют действие риска.

Далеко не все предприниматели признают, что неформальные нормы и правила могут выполнять важные и необходимые функции в производственных отношениях и могут влиять на производственные отношения и производительные силы. В пользу положительного действия неформальных институтов говорит тот факт, что правила и рутинизированные соглашения, принятые в деловых кругах, куда входят менеджеры и финансисты, сами руководители фирм, акционеры и учредители, могут играть важную позитивную роль в функционировании как отдельно взятой фирмы, так и всей экономической системы.

На наш взгляд, не следует игнорировать значимость привычек, обычаев делового оборота во влиянии уменьшения риска, сопровождающего деятельность предпринимателей. Любая квалифицированная и неквалифицированная деятельность требует практических знаний, которые приобретаются с течением времени, рутинизируются и приводят к снижению рисков. Таким образом неформальные правила, привычки играют позитивную роль, так как не всегда у персонала, менеджеров, рабочих есть время на длительное созна-

тельное обдумывание всех аспектов своей деятельности. Вторым аспектом в пользу неформальных правил, снижающих риск в деятельности предпринимателей, является создание возможности для обеспечения информацией контрагентов, сотрудничающих с фирмой.

Почему роль информации так важна в деятельности предпринимателей? Недостаток информации приводит к оппортунистическому поведению предпринимателей, в основе которого лежит асимметричность информации и неопределенность. «Партнер по бизнесу не может знать всех обстоятельств и намерений другого партнера накануне заключения договора и тем более не может знать всех деталей поведения партнера после того, как договор уже заключен. Поэтому оппортунизм всегда основан на неполной или искаженной информации, которую субъект оппортунистического поведения предоставляет партнеру по бизнесу до или после начала действия договора» [6, с. 765].

Большинство социальных институтов предоставляют информацию, необходимую для ведения бизнеса, снижая тем самым ее рисковую деятельность. Но в основном это формальные нормы и правила в виде законов, постановлений, распоряжений и пр. Что касается информационной роли неформальных норм и правил в деятельности предпринимателей, то она не завоевала значимого места в исследовании влияния риска на предпринимательскую деятельность. На наш взгляд, одной из причин сложившегося положения является сложность оценки такого влияния, хотя неформальные нормы и правила, наряду с формальными выполняют роль источников информации о действиях хозяйствующих субъектов.

Рассмотрим в каких случаях происходит интериоризация социального института или его отдельной нормы. В теории советского психолога Л.С. Выготского под интериоризацией понимается процесс формирования внутренних средств сознательной деятельности из внешних средств общения в рамках совместных видов деятельности [7]. Норма интериоризируется и можно говорить о ее потенциальном положительном влиянии на снижение риска в том случае, если будет соблюдаться условие

$$[D_c - TA_c(t) - T\Phi_p(t)]dt > D_{nc} - TA_{nc},$$

где TA_c – трансакционные издержки при соблюдении норм;

$T\Phi_p$ – трансформационные издержки на реализацию предпринимателем нормы;

D_c – доход от соблюдения нормы;

TA_{nc} – трансакционные издержки при несоблюдении норм (например, санкции за нарушения);

D_{nc} – доход при нарушении нормы.

Если трансакционные и трансформационные издержки предпринимателей при действии нормы снижаются, то будет происходить интериоризация разработанных норм.

В заключении отметим, что эффективные социальные институты снижают риски, сопровождающие деятельность предпринимателей за счет уменьшения несовершенной информации, которая распределена асимметрично.

но между предпринимателями. Эффективные институты снижают необходимость получения дополнительной информации и как следствие транзакционные издержки. Развитие методов оценки такого влияния социальных институтов на снижение рисков предпринимателей перспективная и интересная задача.

Список литературы

1. Юденко М.Н., Половникова Н.А., Николихина С.А. Механизмы самоподдержания социальных институтов и «антиинститутов» в предпринимательстве // Евразийский союз ученых. 2016. № 1-1 (22). С. 156-158.
2. Опарин С.Г. Развитие теоретических основ и методов управления экономическими рисками на основе цифровой модели интегральных сверсток // Книга «Управление рисками в экономике: проблемы и решения под ред. С.Г. Опарина. Санкт-Петербург, 2015.
3. Юденко М.Н. Методологические принципы исследования институциональной инфраструктуры предпринимательства // Вестник УрФУ. Серия: экономика и управление. 2009. № 6. С. 4-12.
4. Полтерович В. Стратегия модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики № 4, 2008. С. 4-24.
5. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. 260 с.
6. Юденко М.Н., Юденко Е.А. Институциональные аспекты риска и неопределенности в предпринимательской деятельности. Книга «Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2015). Труды международной научно-практической конференции / под ред. А.В. Бабкина. 2015. С. 761 – 768 .
7. Выготский Л.С. Вопросы теории и истории психологии. М.: Педагогика. Т.1. 1982. 488 с.

ПОСТРОЕНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОМНИКАНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Парамонова Т.Н.

профессор кафедры маркетинга и рекламы, д.э.н., профессор,
Российский государственный гуманитарный университет, Россия, г. Москва

Малых Т.В.

старший преподаватель кафедры торговой политики,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Рассмотрен новый подход к построению коммуникативной политики компании и сущность технологии Omni-channel как интегрированного подхода к продажам. Раскрыты основные составляющие стратегии и возможности её применения в практике работы российского ритейла.

Ключевые слова: потребитель, коммуникативная политика компании, omni-channel, ритейл.

Сегодня, успех ритейла зависит от того как выстроены отношения с потребителями, выдержат ли они испытание переменами. При усилении конку-

ренции и многообразии коммуникационных средств покупатель оказывается в центре внимания предприятия.

Как же устоять в условиях жесткой конкуренции? Необходимо использовать инструменты, которые ее создали. А именно:

- иметь высокоэффективную маркетинговую систему обработки информации, которая становится все более и более разнообразной;
- пользоваться социальными сетями, чтобы приблизиться к каждому покупателю, узнать его потребности, даже сокровенные и как можно полнее удовлетворить его желания;
- уметь оказывать покупателю услуги, которые он не ожидает, но которые, вырабатывают определенное привыкание (зависимость).

Каждая марка, каждый товар должны восприниматься потребителем/пользователем как жизненно необходимые и важные для его карьеры, имиджа и статуса в обществе. Покупатель становится зависимым от конкретной марки сигарет, духов, мобильного телефона и т.д.

Сегодня маркетинг ставит своей высшей целью изучение потребительских пристрастий и использует для этого соответствующие методы и здесь значение имеет подход к формированию коммуникативной политики предприятия. Вся торговля должна работать под потребителя, удовлетворять его желания быстро и качественно. Потребителю не очень важно, где купить, а важно приобрести определённую марку товара с наименьшими для себя усилиями. В большинстве случаев желание конкретного человека возникает на базе общественного мнения. Появился новый тип покупателя – «гиперактивный покупатель». Всё больше людей, которые готовы совершить покупку, где бы они ни находились. При этом всё должно произойти сразу и максимально персонализировано. Ключевой инструмент этого нового типа покупателей – смартфон, позволяющий покупать и в магазине, и дома, и прямо на ходу.

Сегодня существует множество каналов продаж – офлайн-магазин, интернет-магазин, продажи через мобильные устройства, продажи через социальные сети, по телефону или иными возможными способами. При этом потребитель не должен чувствовать разницы в каналах, приобретая товары тем способом, каким ему удобно в данный момент, получая и возвращая, в случае необходимости, товар там, где ему комфортнее. Покупатель omni-channel – новая стремительно распространяющаяся порода. Он хорошо информирован и всегда на связи. Как правило, он находится в движении и почти не имеет свободного времени. Он живёт в облаках, но твёрдо стоит на земле. Он не просто предпочитает, а зачастую нуждается в возможности оформить заказ откуда угодно (магазин, Интернет, телефон), оплатить любым средством (наличные, карта, чек, webmoney, бонусы), принять товар где удобно (магазин, почта, доставка в нужную точку мира) и получить послепродажное обслуживание там, где он оказался [1].

Подходы к потребителю должны осуществляться через все доступные торговые каналы. Это могут быть мобильные интернет-устройства, компью-

теры, телевидение, радио, письма, приходящие прямо на почту, каталоги и так далее. В торговом центре можно наблюдать такую картину: стоит покупатель перед необходимым ему товаром и одновременно смотрит в свой смартфон. Конечно, может быть, он просто пишет сообщение другу или что-нибудь другое делает в телефоне. Но он также может сравнивать товар, проверяя других ритейлеров: может быть где-то этот же товар дешевле. Или покупатель ищет информацию о том, возможно ли заменить нужный ему товар чем-то другим.

Буквально недавно мало кто слышал о том, что такое «omni-channel». Сегодня же можно спросить у любого руководителя розничной торговли, и понять, что все прекрасно информированы в этом вопросе.

Суть концепции omni-channel – это удовлетворение желания потребителя здесь и сейчас.

Передовой опыт европейских стран активно внедряет омниканальный ритейл – интегрированный подход к покупателю. Покупатель выбирает наиболее удобный для себя канал совершения сделки купли-продажи и проявляет лояльность не розничному предприятию, а бренду. Вне зависимости от канала продвижения и продажи на товары и услуги действует единая цена, проводятся одни и те же акции. Ассортимент товаров и услуг во всех доступных покупателю каналах совпадает [3]. Человек получает сигнал о товаре через тот канал, в зоне влияния которого он оказался. Будучи мотивированным человек стремится удовлетворить возникшее желание как можно быстрее, дешевле и качественнее. Соответственно, задача торговли – максимально помочь клиенту. Учитывая это, омниканальный ритейл подразумевает обеспечение удобной интегрированной торговли через все доступные каналы продаж, будь то офлайн-магазин, интернет-магазин, продажи через мобильные устройства, продажи через социальные сети, по телефону или иными возможными способами важна доступность информации в любое время. В целом омниканальный ритейл – это интегрированный подход к продажам. Но все-таки omni-channel большое значение придает именно виртуальным каналам продаж и очевидно это связано с изменением образа жизни покупателей.

Технологии omni-channel предполагают соединение офлайн с онлайн, интеграцию между собой всех возможных каналов продаж.

По мнению Санджей Саулди [3], всемирно известного специалиста в области интернет-маркетинга и стратегии онлайн-позиционирования – это:

- использование всех каналов сбыта и коммуникаций, возможных для конкретного вида продукции, и их безупречная интеграция;
- единый ассортимент;
- единые цены;
- единая карта лояльности, действующая во всех каналах;
- оплата любым способом в любом канале продаж;
- безупречная работа служб логистики;
- единая база данных о клиенте и его предпочтениях.

В международном ритейлерском сообществе распространяется точка зрения на Omni-channel как на обязательный атрибут успешного ритейлера. Ритейлеру важно трансформировать свой бизнес так, чтобы получить максимальную прибыль от новых возможностей влияния на поведение и выбор покупателя. Но чтобы покупатель остался доволен процессом покупки, нужно расширить функциональность типовой IT-системы. Необходима единая точка доступа к информации о наличии товара по всем каналам, складам и магазинам, что позволит быстро выполнить заказ. Планирование ассортимента в полном соответствии со спросом гарантирует его востребованность. Управление запасами по ходу сезона, как единым ресурсом минимизирует товарный остаток. Эффективное взаимодействие с поставщиками обеспечит своевременные и полные поставки. Для подобных преобразований бизнеса необходима единая система управления всеми каналами продаж. Важно также изначально зафиксировать бизнес-процессы, полностью выстроить целевую архитектуру и обеспечить быстрое и качественное внедрение [4].

Для перехода российских предприятий на стратегию Omni-channel существует много проблем, вот некоторые из них:

- разница в ценах на единые бренды в различных регионах России и в различных предприятиях торговли. Эта проблема существует и в европейских странах;

- возрастание роли логистики. В онлайн-ритейле она еще более важна, чем в офлайн. Омниканальный ритейл без идеально налаженной системы управления запасами и распределения товара просто невозможен, это связано с тем, что, поставляя товар в обычный магазин, работа ведётся с товаром, который должен быть востребован. А в онлайне поставляется товар, который уже приобретен клиентом, и его ожидания по качеству доставки значительно выше, чем ожидания безликого магазина. С этой точки зрения управление цепочкой поставок становится не только более сложным, но и более ответственным. Клиент должен получить товар именно с тем уровнем сервиса, который вы ему гарантировали изначально. Самое главное разочарование клиента – если он заказал, но ему не поставили или поставили не вовремя. Одна из крупнейших ошибок омниканального рынка маркетинга – это игнорирование важности логистики;

- формирование торгового ассортимента. По различным данным более 40% товаров-новинок на российском рынке не доходят до стадии зрелости. Производители недостаточно изучают потребительский спрос, не производят товары под клиента и вдруг обнаруживается, что их товар потенциальным покупателям не интересен, он им не нужен. Тогда изобретается уже другой товар и вновь предлагается клиентам на рынке. Эта схема себя изжила. Сейчас надо действовать по-другому. Что сейчас делают продвинутые компании? Они сначала идут на рынок и спрашивают клиентов: «Что вы хотите? Что вам нужно?» И только после этого они идут и разрабатывают продукт. Так поступила компания BMW. Она вышла в Интернет и спросила своих потенциальных потребителей: «Какой тип спортивного автомобиля вы бы хоте-

ли иметь?» Более 50 000 человек откликнулись и прислали в компанию свои идеи на эту тему. В результате BMW на основании этих идей получил 20 патентов. Причем за эти уникальные идеи компания не заплатила ни цента! Люди говорят о своих желаниях, и им это нравится [3];

- создание единой базы данных о клиентах и их предпочтениях. Тем не менее, российские торговые сети постепенно переходят на инновационные технологии. Создается универсальный канал взаимодействия с клиентами, который объединяет преимущества интернет-торговли и розницы. Ключевые факторы стратегии – наличие виртуальной витрины магазина и наличие реальных продавцов, у которых можно проконсультироваться. Интегрированная система продаж дает возможность масштабирования ассортимента и заказа товара, который отсутствует на полке с помощью системы интернет-каталогов. Стратегия omni в компании заключается в том, чтобы во всех этих каналах был представлен одинаковый уровень сервиса, идентичный товарный ассортимент и унифицированная ценовая политика.

Построение коммуникативной политики предприятия и внедрение технологии omni-channel в России неизбежен, этого требует рынок, современный потребитель, и торговые сети вынуждены будут его внедрять.

Список литературы

1. Дух и плоть Omni-channel: www.retailer.ru/print/id/77334/ (дата обращения 10.09.2016)
2. Никифорова К. Ритейлеры должны не корректировать выбор, а управлять им // www.retailer.ru/print/id/98935/ (дата обращения 10.09.2016)
3. Чередниченко А. Omni-channel-ступенька в эволюции ритейла // Практика торговли, № 10, Октябрь, 2013.
4. Weigandt Consulting. Com

КОВОРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА В ОФИСАХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Подзорова Г.А.

доцент кафедры «Экономика и управление», канд. техн. наук,
Кемеровский институт пищевой промышленности (университет),
Россия, г. Кемерово

Шмаренов Н.С.

магистрант кафедры «Экономика и управление»,
Кемеровский институт пищевой промышленности (университет),
Россия, г. Кемерово

В статье рассматривается способ организации рабочего пространства в офисах малого бизнеса при помощи применения коворкинга, а также основные факторы, необходимые для работающих и потенциальных сотрудников.

Ключевые слова: коворкинг, фрилансеры, оптимизация рабочего пространства.

С течением времени и при возникновении новых подходов в управлении и организации предприятием возникла насущная потребность в дальнейших инновационных подходах менеджмента, которые стали частью планирования деятельности компании. Сегодня существует огромное количество учений касательно повышения эффективности работы персонала и организации максимальной загрузки мощностей предприятия. Однако сегодня многим фирмам требуется и оптимизация рабочего пространства, которую можно осуществить путем применения коворкинга.

Коворкинг (co-working или coworking, в переводе с английского языка означает «совместно работающие») – это оборудованное для работы пространство, сдаваемое в аренду любому желающему на необходимый срок – день, неделю, месяц, несколько месяцев. В коворкинг-центре свободные и независимые люди, в основном фрилансеры (программисты, переводчики, дизайнеры и т.д.), использующие общее пространство для своей деятельности.

Фрилансер (англ. freelancer) – свободный работник, частный специалист, который может одновременно выполнять заказы для разных клиентов.

В настоящее время большое социально-экономическое значение имеет взаимодействие руководителя со своими подчиненными, налаженный процесс производства, снижение себестоимости продукции, мотивация персонала и т.д. Кроме этого очень важно уметь управлять своим рабочим пространством, уметь оптимизировать его таким образом, чтобы оно было задействовано максимально, а рабочие места удовлетворяли требованиям сотрудников [1].

По данным исследования, проведенного группой компаний HeadHunter совместно с компанией «Здоровый офис», в опросе которого приняли участие около 4 тысяч человек со всей России, можно выделить один из факторов организации рабочего пространства – комфортность рабочего места.

На рисунке 1 видно, что более 90% опрошенных отмечают прямую связь между удобством рабочего места, качеством и эффективностью их работы. Соответственно, это применимо и к фрилансерам, так как домашняя обстановка не означает комфортное и качественное рабочее место.



Рис. 1. Мнение сотрудников по вопросу влияния удобства рабочего места на эффективность работы

Таким образом, исходя из данного опроса, можно предположить, что 9 из 10 человек, хотят работать в комфортном офисе.

Представленные на рисунке 2 результаты удовлетворенности сотрудников своим рабочим местом свидетельствуют о том, что есть потенциальные способы развития и повышения мотивации к труду у сотрудников, которые частично довольны или полностью недовольны удобством рабочего места. Комфорт для каждого человека является индивидуальным средством достижения оптимального рабочего результата. По мнению экспертов, семь из десяти человек будут готовы поделиться видением улучшения своего рабочего места. Соответственно, эти люди, как и фрилансеры, количество которых растет с каждым годом, являются нашей целевой аудиторией.

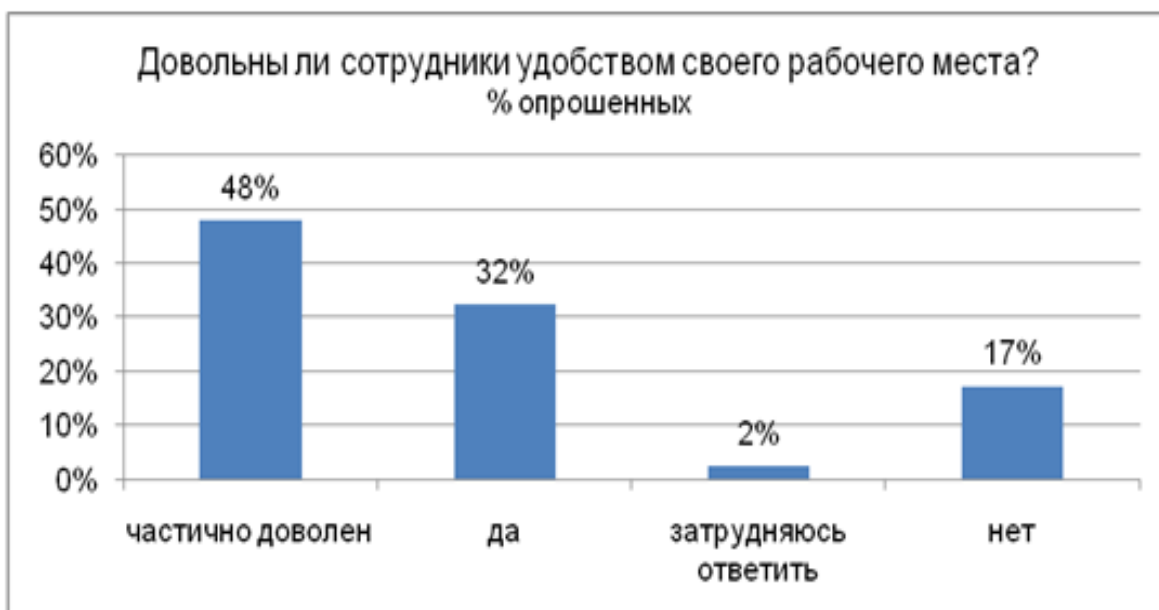


Рис. 2. Мнение сотрудников по вопросу удобства своего рабочего места

Большинство респондентов сошлось в том, что более удобная организация пространства кабинета – это необходимый способ оптимизации комфортного рабочего процесса. К важным условиям создания комфорта на рабочем месте, помимо этого, были отнесены такие факторы как установка хороших кондиционеров и очистителей воздуха, а также улучшенное световое освещение. Немаловажным была названа организация бесплатных обедов в офисе, и как дополнение – чай, кофе и снеки [2].

В целом, для улучшения рабочего офисного пространства и повышения его комфортности можно выделить:

- зону, предназначенную для работы;
- зону, предназначенную для отдыха;
- зону, предназначенную для приема пищи (кухня, столовая);
- зону, предназначенную для курения.

Сегодня инструмент коворкинга, как новой бизнес-модели, неоспорим и набирает обороты, забирая у предприятий кадры с высоким потенциалом, т.е. специалисты предпочитают трудиться в удобной и комфортной обстановке. Работникам требуется больше свободы действий в своей рабочей сре-

де. Таким образом, перенимая дизайн рабочего пространства, а также используя бизнес-модель коворкинга для получения дополнительной прибыли на предприятиях малого бизнеса, можно обеспечить повышение эффективности путем создания общего рабочего пространства, где работники смогут сидеть «face to face», при этом сохранность конфиденциальной информации будет полностью обеспечена ответственностью за проекты, которые будет выполнять сам работник.

Такое объединение моделей организации рабочего пространства в офисах малого бизнеса позволит повысить вовлеченность работающих сотрудников, а потенциальных кандидатов привлечь более комфортным и свободным рабочим процессом.

Список литературы

1. Зимин В. Хоум-офис, лофт, коворкинг, мини-офис, нано-офис – это просто. М.: Издательство «Издательские решения», 2015. (цифровая книга).

2. Фабрицио Т., Тэппинг Д. 5S для офиса: как организовать эффективное рабочее место. М.: Издательство «Институт комплексных стратегических исследований. Серия: Производство без потерь», 2008. – 156 с.

РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ НА УРОВНЕ РЕГИОНА

Рябко С.А., Тишкевич И.В.

магистранты направления «Финансы и кредит»,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается процесс использования информационных ресурсов в процессе проведения основательных камеральных проверок, а также отборе налогоплательщиков для выездных проверок, при этом делается ссылка на то, что ресурсы не всегда отвечают требованиям современного информационно-аналитического пространства.

Ключевые слова: налог, налоговое администрирование.

Информационную базу налоговых органов составляют, в основном, внутренняя информация, при этом внешняя используется, чаще всего, в ходе проведения проверочных мероприятий по конкретному налогоплательщику.

С целью роста результативности налогового контроля в фискальных органах целесообразно создать специальное подразделение, именуемое отделом предпроверочного анализа.

Отдел будет самостоятельным структурным подразделением в крупных инспекциях, либо выступать в качестве сектора в отделе камеральных проверок. Обязанностями специалистов данного сектора станут: координация процесса сбора и анализа информации из различных источников, осуществление всестороннего предпроверочного анализа и обеспечение оптимального выбора налогоплательщиков для целей проведения камеральных и выездных проверок.

В сложившихся условиях постоянной информатизации общества выработка действенной информационной системы администрирования налогов вероятно только при глубокой автоматизации самой процедуры налогового контроля – от процесса поступления отчетной документации от налогоплательщика до выдачи результатов налоговых проверок.

Выполненные изыскания показали недостаточность степени использования информационных технологий в ходе налогового контроля. Полностью автоматизированы только камеральные проверки, в то время как процедура планирования и сопровождения выездного налогового контроля почти не автоматизирована.

Чрезвычайно небольшой является доля представления налоговой отчетности по каналам телекоммуникации (в 2016 году в Ставропольском крае она составила всего лишь 37 % от общего объема поступивших деклараций), что существенно усложняет проведение проверок, требует абстрагирования работников на лишнее введение информации, может привести к появлению ошибок, к потере данных.

Считаем необходимым внедрить комплекс мероприятий, которые направлены на расширение применения автоматизации процесса налогового администрирования. В частности, целесообразно перейти на бесконтактный способ приема отчетности и принцип самоначисления в отношениях инспектор-камеральщик и налогоплательщик.

Использование информационных технологий, которые в полной мере автоматизируют процесс отбора плательщиков для проведения выездного контроля на основании применения отчетливо установленных критериев, разрешит выявлять налогоплательщиков с максимальной достоверностью, которые совершили налоговые правонарушения. Подобные программы имеют возможность учесть отраслевые особенности налогоплательщиков, выполнять сопоставительный анализ величин отдельных показателей, которые содержатся в отчетности, с установленными значениями сходных показателей для соответственной отрасли, позволяют оценить настоящую величину его налоговых обязательств.

Введение в механизм выездных налоговых проверок автоматизированных систем сопровождения значительно увеличит оперативность и качество их проведения. Представленные системы могут помогать обмену информацией с автоматизированной информационной системой и позволят формализовать организацию выходной информации, следствий выездного налогового контроля, реализовывать загрузку данных налогового учета налогоплательщика в базу данных системы выездного офиса.

Налоговые инспекторы будут иметь возможность при переходе к автоматизированному выездному налоговому контролю посредством компьютерной программы контролировать точность и достоверность формирования налоговых деклараций (расчетов), заполненных на основе данных налогового и бухгалтерского учета; рассчитать суммы налогов с использованием результатов сходной деятельности других плательщиков; устанавливать возмож-

ную налоговую базу контролируемого налогоплательщика с помощью косвенных методов ее оценки, что позволит уменьшить трудоемкость операций по проведению расчетов и рассмотрению полученных материалов, значительно снизит риск погрешностей вследствие воздействия субъективного фактора.

Список литературы

1. Афонина, Е.А. Особенности поступлений налога на прибыль в бюджет Ставропольского края / Е.А. Афонина // Материалы II (IV) международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом». Том третий. Экономика. – Ставрополь: СКФУ, 2013.

2. Афонина, Е.А. Трансфертное ценообразование на современном этапе экономического развития / Е.А. Афонина // Материалы VI международной научной конференции студентов и молодых ученых «Молодые экономисты – будущему России» Том третий. Экономика. – Ставрополь: СКФУ, 2014. – С. 28-29.

3. Гончаренко, Л.И. Реформирование налоговой системы: обсуждение проблем и перспектив / Л.И. Гончаренко, Ю.Б. Иванов, И.А. Майбуров // Налоговая политика и практика, 2012. – № 8. – (116).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Сампиева М.О.

магистрант кафедры «Финансы и кредит»,
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

Бектенова Д.Ч.

заведующая кафедрой «Финансы и кредит», д-р эконом. наук, профессор,
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

В статье рассматривается современное состояние банковской системы КР. Представляется анализ основных показателей банковской деятельности. Также определены основные проблемы развития банковской системы и пути их преодоления. На основе официальных статистических данных, опубликованных НБКР, анализируется устойчивость банковской системы.

Ключевые слова: ресурсная база, банковская система, банковские риски, устойчивость и стабильность банковской системы, денежно-кредитная политика.

Банковская система Кыргызской Республики представляет собой двухуровневую систему, в которой первый уровень системы представлен Национальным банком Кыргызской Республики, а второй – коммерческими банками. Целью деятельности Национального банка является достижение и поддержание стабильности цен посредством проведения соответствующей денежно-кредитной политики. В соответствии с данной целью основной задачей Банка Кыргызстана является поддержание покупательской способности

национальной валюты, обеспечение эффективности, безопасности и надёжности банковской и платёжной системы республики для содействия долгосрочному экономическому росту республики [3].

На данном этапе развития, современное состояние банковской системы КР требует принятия комплексных мер по ее укреплению, а также поддержание финансовой устойчивости банков. Регулирование и контроль всех этих процессов, задача только одного органа в нашей стране, это Национальный банк КР. У НБКР есть все возможности осуществлять банковский надзор не только административными, но и экономическими мерами. Вместе с тем эффективность надзора при таком подходе зависит не только от НБКР, но и от общей экономической политики, а также от ее конкретных результатов.

Инструментами регулирования банковской деятельности являются:

- учетная ставка НБКР (ставка рефинансирования);
- операции на открытом рынке;
- обязательные резервные требования;
- операции на валютном рынке;
- экономические нормативы для кредитных организаций.

Их детальное изучение и эффективное применение на практике позволяют выработать оптимальную модель управления и пруденциального регулирования банковской системы.

Таблица 1

Анализ вклада денежной базы и мультипликатора на денежную массу [1]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Денежная масса (M2X)	79 527,8	98 482,9	120 903,4	124 544,4	143 143,0
Денежная база	54 803,2	64 488,8	73 139,4	64 471,9	67 055,3
Мультипликатор	1,5	1,5	1,7	1,9	2,1
Прирост денежной массы, млн. сомов	-	18955,1	22420,6	3640,9	18598,6
Прирост денежной базы, млн. сомов	-	9 685,6	8 650,6	-8 667,5	2 583,4
Прирост денежного мультипликатора	-	0,1	0,1	0,3	0,2
Прирост M2X за счет изменения денежной базы, млн. сомов	-	14 791,2	14 299,9	-16 743,5	5 514,8
Прирост M2X за счет изменения мультипликатора, млн. сомов	-	4899,8	9210,016	17968,74	13608,11
Относительный вклад НБКР в прирост M2X, %	-	75,12	60,82	-1366,57	28,84
Относительный вклад коммерческих банков в прирост M2X, %	-	24,88	39,18	1466,57	71,16

К концу 2015 года денежная база сложилась в размере 67,0 млрд. сомов, увеличившись на 38% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года. Наличные деньги в обращении возросли на 28,1%. Доля денег

вне банков в денежной базе остается все еще на высоком уровне – 79,2% в 2015 г. По результатам анализ видно, что за 2011–2013 гг. вклад Национального банка КР в рост денежной массы был велик, в то время как в 2014-2015 гг. вклад был незначителен, даже отрицательный. С 2014 года предложение денежной массы в основном осуществлялось коммерческими банками.

Мультипликатор широких денег M2X, характеризующий степень финансового посредничества на конец 2015 года составил 2,1, в то время как данный показатель в развитых странах составляет более 5.

Банковская система КР является неотъемлемой частью экономической системы, тем самым от уровня развития и стабильности банковской системы зависит и уровень устойчивости экономики КР. Поэтому банковская система как важнейшее звено устойчивого роста экономики является ключевой проблемой современности.

Стоит помнить, что состояние банковской системы напрямую влияет на деятельность экономических субъектов, являясь одним из важнейших факторов.

Состояние банковской системы КР отражает общее состояние экономики и финансовой сферы. Она характеризуется слабой защищенностью от многочисленных, в том числе системных рисков, и по причине этого низким функциональным потенциалом.

Национальная банковская система КР находится в стадии глобализации и развития с ориентацией на международные стандарты. Ведется подготовительная работа по адаптации Базель III для банковского сектора Кыргызской Республики. Национальный банк КР будет продолжать прилагать усилия по дальнейшей гармонизации банковского надзора в соответствии с принципами Базельского Комитета и передовой международной практикой.

Таблица 2

**Макроэкономические показатели
деятельности банковского сектора КР за 2011-2015 гг. [1]**

	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6
Активы банковского сектора, млн. сом	67 537,4	87 446,5	111 092,0	137 621,0	1 78028
Активы/ВВП, %	23,6	28,2	31,3	34,3	41,4
Капитал банковского сектора, млн. сом	13 724,4	16 017,9	18 802,5	20 830,46	26 083,6
Капитал/ВВП, %	4,8	5,2	5,3	5,2	6,1
Кредиты в национальной валюте, млн. сом	13 969	18 557,9	25 037,1	33 363,2	42 215,3
Кредиты в иностранной валюте, млн. сомов	17 248	21 547,5	28 924,5	45 393,2	51 738,3
Кредиты/ВВП, %	10,9	12,9	15,2	19,7	21,8
Депозиты банковского сектора, млн. сом	38 675,3	50 651,3	67 334,2	82 534,7	102 877,7
Депозиты/ВВП, %	13,5	16,3	19,0	20,6	23,9
Денежная масса/ВВП, %	27,8	31,7	34,0	31,1	33,3

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
Ценные бумаги, приобретенные банками, млн. сом	5 785,5	8 892,3	10 285,0	6 444,5	7 710,66
Ценные бумаги банковского сектора/ВВП, %	2,0	2,9	2,9	1,6	1,8
Ценные бумаги банковского сектора/Активы, %	8,6	10,2	9,3	4,7	4,3
Просроченная задолженность по кредитам, млн. сом	1 232,0	1 297,9	1 769,0	1 700,0	1 814,6
Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, %	3,9	3,2	3,3	2,2	1,9

Анализ показателей деятельности банковского сектора КР за 2011-2015 гг. свидетельствует о положительной динамике роста основных показателей развития банковского сектора.

В рассматриваемом периоде совокупные активы по итогам 2015 года составили 178,0 млн. сомов (41,4% ВВП), увеличившись с начала года на 29,4%, в то время как годом ранее они выросли на 23,9% и достигли 137,6 млн. сомов. В 2015 году капитал банковского сектора вырос на 25,2% (до 26,1 млн. сомов), кредиты в национальной валюте – на 26,5% (до 42,2 млн. сомов), кредиты в иностранной валюте – на 14,0% (до 51,7 млн. сомов). В то же время необходимо отметить неуклонный рост депозитной базы банковской системы, объем которой в течение последних пяти лет увеличился в 3 раза.

Однако за позитивной динамикой макроэкономических показателей банковского сектора КР отмечаются такие проблемы, как нехватка денежных ресурсов для долгосрочного кредитования экономики (уровень наличности вне банков на конец 2015 года составил 79,2%), неразвитость рынка ценных бумаг (доля ценных бумаг банковского сектора в ВВП на конец 2015 года составила 1,8%). Тем не менее, показатели финансового посредничества в экономике остаются на низком уровне. Также наблюдается высокий уровень долларизации кредитов, который на конец 2015 года снизился на 2,5 п.п. по сравнению с 2014 годом и составил 55,1 %, прямой валютный риск находился на умеренном уровне.

В условиях рыночного хозяйствования многие предприятия нуждаются в обновлении производственной базы и в усовершенствовании. Для этого необходимы долгосрочные, крупномасштабные банковские инвестиции. Поэтому решить данную проблему возможно с помощью долгосрочного инвестиционного банковского кредитования. В связи с этим необходимо принятие мер по устранению причин, препятствующих развитию долгосрочного кредитования, существенными из которых являются:

- очень высокий уровень риска долгосрочных вложений в реальный сектор экономики и в производственную деятельность;
- ограниченный ресурсный потенциал банковской системы;

– недостаточная развитость финансовых рынков снижает способность банковской системы противостоять влиянию внешних факторов.

Дальнейшее развитие экономики КР в целом и его банковского сектора возможно только при увеличении в ближайшей перспективе доли долгосрочных банковских кредитов. При этом приток финансовых ресурсов, так остро необходимых предприятиям реального сектора экономики для обновления производственной базы, возможен при соблюдении следующих условий:

– развитие инвестиционной инфраструктуры, приоритетной целью которой станет сокращение рисков реализации инвестиционных долгосрочных проектов;

– рост инвестиционной привлекательности организаций и предприятий, их модернизация и оптимизация, а также совершенствование их деятельности для максимального привлечения банков к процессу их кредитования и инвестиционной деятельности;

– дальнейшее развитие финансовой грамотности.

Предложенные меры будут способствовать положительным сдвигам в функционировании отечественных предприятий и организаций, а также экономическому росту КР в целом.

В последнее время происходящие в экономике и социальной сфере изменения, связанные научно-техническим и инновационным развитием, предъявляют более высокие требования к качеству управления и обеспечению устойчивого функционирования кредитных организаций.

В связи с чем банковский менеджмент постоянно должен совершенствоваться под влиянием изменяющихся условий, требующих углубления его целевых установок и развития принципов организации управленческой деятельности.

Новацией в развитии системы управления любой коммерческой организации в современных условиях является формирование корпоративного управления, предполагающего подключение к системе управления широкого круга субъектов, заинтересованных в ее стабильном развитии. К числу заинтересованных в их развитии лиц входят акционеры, менеджмент, совет директоров, кредиторы, вкладчики, а также надзорный орган (Национальный банк КР). Общим интересом для них является стабильное развитие банка.

Эффективность банковской деятельности оценивается по таким основным критериям, как риск, доходность и ликвидность. Если для банковского менеджмента в первую очередь важен доход, который приносит кредитное учреждение, то для контрагентов – устойчивость и надежность коммерческого банка как партнера в бизнесе.

Обеспечение равновесного состояния кредитных организаций и в целом банковского сектора возможно на основе реализации эффективной системы управления. Одной из ключевых функций управления банковской деятельностью является управление банковскими рисками. Во избежание банкротства, для достижения и сохранения устойчивого положения на рынке банковских услуг кредитным организациям необходимо искать и применять эффективные методы и инструменты управления этими рисками.

Основным же риском для банковской системы – является кредитный риск. Поскольку проблематика управления кредитными рисками не была актуальной для плановой экономики, отечественные ученые столкнулись с необходимостью ее решения лишь с развитием и становлением рыночной экономики.

Большинство банковских банкротств обусловлено невозвратом заемщиками кредитов и непродуманной политикой банка в области рисков. Поэтому вопросы управления банковским кредитным риском, от своевременного решения которых зависит эффективность деятельности каждого конкретного банка и стабильность функционирования всей банковской системы страны, в сложившихся условиях приобретают первостепенное значение.

Таблица 3

Показатели финансовой устойчивости банковского сектора за 2011-2015 гг., в % [1]

	2011	2012	2013	2014	2015
Адекватность капитала					
Чистый суммарный капитал/активы взвешенные по степени риска	30,3	28,3	25,0	21,8	22,4
Чистый капитал первого уровня/активы взвешенные по степени риска	24,6	22,3	19,9	16,4	18,1
Чистый суммарный капитал/активы	20,1	18,3	16,9	16,2	15,6
Уровень ликвидности	74,9	80,0	70,0	65,1	77,8
Качество активов					
Классифицируемые кредиты (млн. сомов)	3 167,5	2 868,4	2 975,2	3 506,7	6 672,4
Классифицируемые кредиты/всего кредиты	10,2	7,2	5,5	4,5	7,1
Спец.РППУ по кредитам/всего кредиты	6,3	4,7	3,3	2,6	3,8
Доходность					
Возвратность на капитал	17,7	18,5	18,0	18,7	10,8
Возвратность на активы	3,0	3,0	2,8	2,6	1,5
Чистая процентная маржа	9,6	8,5	8,1	8,3	7,8
Спрэд (%)	9,4	8,0	7,7	7,9	7,1
Кредиты и депозиты					
Кредиты/депозиты	96,8	92,4	93,2	109,7	100,7
Кредиты/активы	46,7	46,1	48,8	58,3	53,0

Норматив достаточности капитала составил выше порогового значения (>12%), хотя наблюдается его снижение за 2011-2015 гг. на 8,1 п.п., что вызвано ростом активов более высокими темпами по сравнению с капиталом банковской системы. В обзорном периоде в банковском секторе наблюдался высокий уровень избыточной ликвидности. При этом коэффициент текущей ликвидности снизился с 72,8% до 65,1% в 2014 году и увеличился к концу 2015 года до 77,8%. Высокий уровень избыточной краткосрочной ликвидности коммерческих банков сдерживает эффективное размещение в более долгосрочные кредиты и другие кредитные инструменты из-за высоких рисков.

Это препятствует росту экономики, развитию финансово-кредитных учреждений, росту занятости и доходов населения.

В то же время имеющиеся кредитные инструменты Национального банка КР для обеспечения краткосрочной ликвидности банков позволяют снизить уровень избыточных резервов при соответствующем соблюдении резервных требований.

Резюмируя все вышеизложенное, можно отметить, что со стороны национального регулятора должно уделяться пристальное внимание выше изложенным рискам. Для повышения устойчивости банковской системы в целом и предотвращения «системных рисков», необходимо, в первую очередь, на уровне коммерческого банка. Устойчивость кредитных организаций непосредственно зависит от устойчивости банковской системы, политики центрального банка.

Повышение уровня банковского регулирования и банковского надзора для достижения международных стандартов – стало наиболее важным направлением деятельности Национального банка КР в стратегии развития банковской системы КР в настоящее время.

Работа над стратегическими направлениями и текущими задачами модернизации должна вестись регулярно на основе постоянного, широкого и качественного мониторинга ситуации в банковской сфере. Таким образом, для дальнейшего развития банковского сектора КР, направленного на улучшение деятельности банков, необходимы дополнительные усилия со стороны заинтересованных лиц направленные на повышение финансовой устойчивости банковского сектора.

Список литературы

1. Бюллетень Национального банка Кыргызской Республики. Бишкек, 2015.
2. Банковская статистика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbkg.kg/> Статистика / Банковская статистика/.
3. Закон Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» / г. Бишкек, от 29 июля 1997 года N 60.
4. Лаврушина О.И. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: монография / коллектив авторов. М.: КНОРУС, 2016. 280 с.
5. Спицын В.В. Особенности развития современной банковской системы России / В.В. Спицын, К.Е. Субботина, О.А. Кобзева // Молодой ученый. – 2014. -№ 8. – С. 614-617.

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Скворцова Е.И.

магистрант кафедры финансов и кредита, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, Россия, г. Воронеж

В течение длительного времени, во многих научных финансовых изданиях не уделяется должного внимания вопросам, связанным с определением сущности и четкого понимания термина «финансовых ресурсов». В данной статье проведена попытка опреде-

лить и охарактеризовать понятие «финансовые ресурсы» как самостоятельной экономической категории.

Ключевые слова: финансы организации, финансовые ресурсы предприятий, финансовые ресурсы, денежные средства.

Изначально понятие «финансовые ресурсы» в российской практике было применено при составлении первого пятилетнего плана, одним из разделов которого являлся баланс финансовых ресурсов. Впоследствии этот термин стал широко применяться в экономической литературе и в финансовой практике, однако толкование его было самым разным.

Финансовые ресурсы можно рассматривать как связующее звено между учетом, контролем и управлением, а также как связующее звено между разными уровнями управления – от стратегического до оперативного.

Наиболее широко дискуссионные вопросы определения этого понятия обсуждались в экономической и научной литературе 1960 – 1970-х гг., среди которых необходимо выделить работы А.М. Бирмана, В.П. Дьяченко, В.К. Сенчагова, Г.М. Точильникова, М.К. Шерменева и др. Особое внимание уделялось вопросам экономической сущности финансовых ресурсов, их состава, связи финансовых ресурсов и денежных средств [6, с. 59]. Данные вопросы продолжают волновать ученых и в условиях перехода хозяйствующих субъектов к рыночным отношениям. В таблице представлены наиболее встречаемые определения финансовых ресурсов предприятий (организаций).

Таблица

Наиболее распространенные определения финансовых ресурсов предприятий и предлагаемый вариант определения

Автор	Литературный источник	Содержание финансовых ресурсов /предприятий
1	2	3
С.И. Лушин и В.А. Слепов	Финансы: Учебник /Под ред. С.И. Лушина, В.А. Слепова. – М.: Изд-во Российской экономической академии, 2000.	Под финансовыми ресурсами обычно понимается та часть денежных средств, которая может быть использована их владельцем на любые нужды по своему усмотрению
Л.Н. Павлова	Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. – М.: Финансы и статистика, 2013	К финансовым ресурсам относятся те денежные средства, которые остаются в распоряжении предприятия после выполнения всех обязательств по платежам и взносам, отчислениям и финансированию текущих расходов
Д.С. Моляков и Е.И. Шохин	Моляков Д.С. Теория финансов предприятий /Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. – М.: Финансы и статистика, 2014	Финансовые ресурсы – это валовой доход, используемый в процессе его распределения на фонд оплаты труда и денежные накопления; основным источником собственных финансовых ресурсов выступают валовой доход и амортизация

Окончание табл.

1	2	3
М.В. Романовский	Финансы предприятий: Учеб/ Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Бизнес-пресса, 2012	Финансовые ресурсы предприятия – все ресурсы денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений
В.В. Бочаров	Корпоративные финансы – СПб: Питер, 2008	Финансовые ресурсы выражают реальный денежный оборот предприятия (поток денежных средств). Образующийся за счет за счет доходов и поступления средств.
Н.В. Колчина	Финансы организаций (предприятий) Учебник / Под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009	Финансовые ресурсы – совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией (предприятием) и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства
З.А. Круш, И.В. Седлов, А.Л. Лавлинская	Организация финансов предприятия: учебное пособие /под ред. З.А. Круш.- Воронеж: ФГБОУ ВПО ВГАУ им. императора Петра I.- 2012	Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность целевых денежных фондов, образованных за счет собственных денежных доходов и поступлений извне и предназначенных для выполнения финансовых обязательств и финансирования расширенного воспроизводства
Предлагаемое определение (за основу взят подход Романовского М.В.)		Финансовые ресурсы организаций – это находящаяся в распоряжении организации совокупность собственных доходов, накоплений и внешних поступлений денежных средств (и /или их эквивалентов), предназначенная для выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой, своими контрагентами в процессе финансирования затрат текущей и инвестиционной деятельности, обеспечения социальных нужд и стимулирования работников и собственников.

В научной литературе последнего десятилетия рассматриваются, как правило, лишь финансовые ресурсы предприятий или дается общее определение финансовым ресурсам, не подразделяя их на централизованные и децентрализованные, и только в некоторых из них уделяется им соответствующее внимание. Например, в учебнике «Финансы» под редакцией В.М. Родионовой финансовые ресурсы, аккумулируемые субъектами хозяйствования и государством, рассматриваются как источник финансового обеспечения воспроизводственного процесса без определения их содержания. Лишь в главе, посвященной описанию финансов предприятий, рассматриваются финансо-

вые ресурсы предприятия, особенности их формирования и использования в условиях рынка [10, с. 69]. В учебнике «Финансы» под редакцией С.И. Лушина и В.А. Слепова финансовые ресурсы определяются следующим образом: «Под финансовыми ресурсами обычно понимается та часть денежных средств, которая может быть использована их владельцем на любые нужды по своему усмотрению» [5, с. 59]. Возникает вопрос, какая же это часть денежных средств, которая будет являться финансовыми ресурсами. В финансово-кредитном словаре финансовые ресурсы трактуются как "совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий и организаций, которые создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода"[2, с. 330]. В экономической энциклопедии дается следующее определение: финансовые ресурсы – это составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной систем, которые используются для обеспечения бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства, расходуются на социально-культурные мероприятия, нужды управления и обороны. Данное определение более приемлемо к определению централизованных финансовых ресурсов, но не применимо к финансовым ресурсам предприятий и организаций. Однако автор не указывает на то, о каких финансовых ресурсах идет речь.

Л.Н. Павлова указывает на то, что "к финансовым ресурсам относятся те денежные средства, которые остаются в распоряжении предприятия после выполнения всех обязательств по платежам и взносам, отчислениям и финансированию текущих расходов" и далее финансовые ресурсы "это денежные средства, которые направляются на финансирование краткосрочных вложений и затрат долгосрочного характера. Они образуются на предприятии после получения доходов от всех видов предпринимательской деятельности и покрытия материальных и приравненных к ним затрат" [9, с. 142]. По сути, данное определение сводит финансовые ресурсы только к собственным внутренним источникам. Кроме того, приведенные высказывания указывают на то, что в них отсутствует конкретность и ясность в определении финансовых ресурсов (либо это доходы за вычетом материальных и приравненных к ним затрат, либо то, что остается в распоряжении предприятия после всех выплат и платежей). Не рассмотрен и вопрос о том, почему финансовые ресурсы направляются только на краткосрочные вложения и затраты долгосрочного характера, за счет чего тогда финансируются другие затраты, например, простое воспроизводство.

Несколько шире определяют финансовые ресурсы Д.С. Моляков и Е.И. Шохин. По их мнению, финансовые ресурсы – это валовой доход, используемый в процессе его распределения на фонд оплаты труда и денежные накопления; основным источником собственных финансовых ресурсов выступают валовой доход и амортизация. Ученые утверждают, что в поступившей сумме денежных средств (выручке) значительную часть составляют оборотные средства и только оставшаяся часть в виде валового дохода явля-

ется источником финансовых ресурсов. Учитывая тесную взаимосвязь понятий «финансы» и «финансовые ресурсы», авторы отмечают, что распределение и перераспределение при помощи финансов сопровождаются движением денежных средств, которые принимают специальную форму финансовых ресурсов [7, с. 23, 28].

В учебнике «Финансы фирмы» отмечается, «финансовые ресурсы предпринимательской фирмы можно определить как совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении фирмы и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства» [4, с. 38]. В отраслевом учебнике «Экономика и организация деятельности торгового предприятия» А.Н. Соломатина, указывается на то, что «финансовые ресурсы предприятий торговли – это результаты функционирования финансов, выступающие в качестве денежных доходов и поступлений средств» [12, с. 229]. Данное определение указывает нам на то, что финансовые ресурсы предприятий это не что иное, как результат только их функционирования.

Наиболее полно и точно, с моей точки зрения, сущность финансовых ресурсов предприятий и организаций отражена в определении, приведенном в учебнике по финансам предприятий под редакцией М.В. Романовского. Финансовые ресурсы предприятия определяется как «все ресурсы денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений» [11, с. 43]. В данном определении подчеркнута неразрывная связь между финансовыми ресурсами и ресурсами денежных средств, т.е. денежными ресурсами. Кроме того, значимой представляется наиболее широкая трактовка формирования и использования финансовых ресурсов, т.е. они могут формироваться за счет всех видов поступлений и расходоваться на осуществления всех видов деятельности.

Таким образом, во многих научных изданиях по финансам не уделяется должного внимания вопросам, связанным с определением сущности финансовых ресурсов. Кроме того, в экономических словарях не видно четкой границы между финансовыми ресурсами государства и предприятий, поскольку большая часть общественного богатства действительно находилась в руках государства. Вместе с тем между финансовыми ресурсами государства и финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов имеются различия, которые проявляются, прежде всего, в источниках их формирования и по каким направлениям они используются. Также имеются различия в источниках формирования финансовых ресурсов и их использовании у предприятий и организаций, основанных на различных организационно-правовых формах собственности. Исходя из сказанного, финансовые ресурсы предприятия следует рассматривать как самостоятельную экономическую категорию, требующую уточнения своей сущности и внутренней структуры.

Проведенное теоретическое исследование вплотную подвело нас к определению сущности финансовых ресурсов предприятий. Финансовые ресурсы организаций – это совокупность собственных доходов, накоплений и внешних поступлений денежных средств (и /или их эквивалентов), находящаяся в распоряжении этих организаций и предназначенная для выполнения обязательств перед бюджетной и финансово-кредитной системами, перед своими контрагентами в процессе финансирования текущих затрат хозяйственной деятельности, финансирования расходов, связанных с инвестиционной деятельностью, социальными нуждами и стимулированием работников. Считаю, что это определение наиболее полно отражает связь финансов и финансовых ресурсов. Однако его следует откорректировать, убрав повторяющиеся элементы (бюджетная система и финансово – кредитная система), ведь бюджетная система входит в финансовую систему страны. При этом оно не имеет упоминания о собственниках. Предлагаемое определение будет иметь следующую формулировку: «финансовые ресурсы организаций – это находящаяся в распоряжении организации совокупность собственных доходов, накоплений и внешних поступлений денежных средств (и /или их эквивалентов), предназначенная для выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой, перед своими контрагентами в процессе финансирования затрат текущей и инвестиционной деятельности, обеспечения социальных нужд и стимулирования работников и собственников».

Сделаю вывод, если понятие не поддается четкому, непротиворечивому определению, то значит оно изучено не в полной мере, что указывает на необходимость дополнительного его исследования.

Список литературы

1. Боголепов М. И. Советская финансовая система. – М.: Госфиниздат, 1945. 38 с.
2. Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика, 2014. 330 с.
3. Ковалева Т.М., Барулин СВ. Бюджет и бюджетная политика современной Российской Федерации: учебное пособие. – М.: Кнорус, 2015. 22 с.
4. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. 38 с.
5. Лушина С.И., В.А. Слепова. Финансы: Учебник – М.: Изд-во Российской экономической академии, 2010. 59 с.
6. Мигунов А.А. Сущность и экономическое содержание финансовых ресурсов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. 2009. №2. С. 59-70.
7. Моляков Д.С. Теория финансов предприятий / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. – М.: Финансы и статистика, 2014. С. 23, 28.
8. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: Изд-во Эксмо, 2014. 18 с.
9. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. – М.: Финансы и статистика, 2013. 142 с.
10. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль : Учебник. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2015. 69 с.
11. Романовский М.В. Финансы предприятий – СПб.: Бизнес-пресса, 2016. 43 с.
12. Соломатин А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: – М.:ИНФРА, 2013. 229 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Старостина С.А.

аспирант кафедры финансов и кредита,
Ульяновский государственный университет, Россия, г. Ульяновск

Для современного состояния российской экономики достаточно остро стоит проблема поиска инвестиционных ресурсов. Ключевую роль в формировании инвестиций играют организованные сбережения населения. Трансформация сбережений в кредитные ресурсы оказывает серьезное влияние на развитие экономики страны.

Ключевые слова: потребительский кредит, сбережения, инвестиции.

Объемы инвестиций в производство товаров зависят от различных факторов, основным из которых является «распределение валового дохода между сбережениями и потреблением» [4]. Исследование сущности сбережения позволяет понять их роль в формировании инвестиций.

Э. Дж. Далон в своем исследовании утверждает, что «сбережения – это та часть доходов, которая не идет на приобретение товаров и услуг, или уплату налогов» [5]. Данная точка зрения поддерживается в трудах многих экономистов, характеризуя сбережения как часть личного дохода, которая остается неиспользованной на текущие потребительские нужды и накапливается [2, 3].

Раскрывая сущность сбережений с другой стороны, А. А. Колесников отмечает, что «сбережения населения служат не только средством преодоления ограниченности дохода для удовлетворения потребностей и увеличения потребления в будущем, но и являются своеобразным «стабилизатором», которое защищает домашнее хозяйство от экстремальных ситуаций, обеспечивает взаимосвязь поколений, повышает качество жизни» [6]. Автор утверждает, что основная часть сбережений населения формируется на «всякий случай», как бы «про запас». В благоприятный период экономики населения создает денежный фонд, который формируется за счет части стабильного дохода заемщика и расходуется для обеспечения бесперебойного функционирования жизнедеятельности в кризисные периоды.

Исследуя сущность сбережения, многие авторы определяют их как источник последующего потребления, который формируется за счет ограничения текущих потребностей [2]. Анализируя данную точку зрения, можно прийти к мнению, что данная трактовка не учитывает целого механизма образования сбережений, который формируется за счет резкого увеличения дохода, социальных трансферт и других нерегулярных выплат. Также недостатком данного подхода является определение роли сбережения по отношению к текущим расходам, а именно его формирования за счет отклонения от необходимого потребления. При данном подходе не учитывается наличие разных социальных классов. Население, получающее доход для образования накоплений, должно ограничивать текущее потребление, но люди с высоким

доходом напротив могут формировать сбережения, не ограничивая себя в текущем потреблении.

Сбережения населения могут выступать в качестве источника формирования кредитных ресурсов коммерческих банков при создании организационного процесса сбережения. Банки аккумулируют сбережения населения, которые в свою очередь трансформируют их в заемные средства для удовлетворения их текущих потребностей. Исследователи традиционно обращают внимание на процесс трансформации сбережений в инвестиции [1, 8]. Так, Л.Ю. Рыжовская в своем исследовании выделяет роль сбережений в формировании кредитных отношений. Сбережения населения – первичный внутренний источник кредитных ресурсов и национальных инвестиций, база будущего развития общества [7].

При недостаточном уровне дохода для реализации текущих потребностей домохозяйства обращаются в банки за получением кредитных средств. При совершении покупки товара длительного пользования заемщики тем самым стимулируют производство товаров и предложения услуг, являясь важным источником инвестиционного роста розничного бизнеса.

Формирование домохозяйствами целевых сбережений для их инвестирования в производство, строительные компании и т. п. определяет инвестиционные мотивы граждан. В попытках преодоления противоречий между сбережениями и ценой желаемого блага население обращается к банкам для получения недостающей суммы. Для получения целевых видов потребительского кредитования, таких как ипотечное жилищное кредитование и автокредитование, необходимым условием получения кредитных средств является предоставление суммы собственных средств в качестве первоначальной суммы по кредиту. Также рост спроса способствует расширению производственных возможностей предприятий.

Отсутствие благоприятных условий для использования сбережений в развитие предприятия в связи с недостаточным доходом населения, высокой инфляцией, ростом цен на товары, высоких ставок по кредиту тормозит инвестиционное начало сбережений населения, тем самым негативно влияет на развитие экономики страны. Государство, как регулятор экономики, осуществляет стимулирование трансформации сбережений в кредитные средства.

Трансформация сбережений в заемные средства потребительского кредита, а в дальнейшем их инвестирование в производство товаров и жилищное строительство, перераспределяет из сферы потребительского рынка в оборотные средства предприятий и стимулирует инновационный рост экономики.

Трансформация сбережений населения в инвестиционные кредитные средства формирует необходимость участия целого ряда посредников, а именно кредитных, страховых, финансовых, правовых организаций, пенсионных фондов и т. д. В связи с этим кредитование населения является важнейшим стимулом развития различных институтов потребительского кредитования, которые в свою очередь превращают сбережения в источники инвестиционного роста экономики.

Коммерческие банки, аккумулируя свободные денежные средства населения и трансформируя их в потребительские кредиты, предоставляют заемные средства на основных базовых принципах, а именно платности, срочности и возвратности. Заемщик за пользование заемных средств возвращает сумму основного долга вместе с процентами, что в свою очередь формирует инвестиционную активность коммерческих банков.

Необходимо различать понятия «инвестиции» и «потребительское кредитование». Так как инвестиции – это процесс, в ходе которого происходит вовлечение ресурсов в соответствии с целевыми установками инвестора, то потребительский кредит представляет собой этот ресурс [4].

Подводя итог, необходимо отметить, что исследование сущности инвестиционных возможностей потребительского кредита базировалось на:

- определении сущности сбережений и их трансформация в потребительские кредиты;
- макроэкономическом аспекте в использовании потребительского кредита предприятиями с целью расширения предложения;
- развитии институтов, участвующих в системе потребительского кредитования.

Список литературы

1. Абсалямова, С.Г. Проблемы трансформации сбережений населения в инвестиции // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. 2006. № 4. С. 25-28.
2. Белугин, Ю.М. Сберегательное дело / Ю.М. Белугин // Деньги и кредит. – 1990. – № 7. – С. 62.
3. Валер, Л.Б. Сбережения / Л. Б. Валер // Финансово-кредитный словарь / гл. ред. В. П. Дьяченко. – Т. 2. – М. : Финансы, 1964. – С. 323.
4. Гарипова, З.Л. Кредитная политика государства: теория, практика и механизмы реализации в сфере ипотечного жилищного кредитования: дис. ... докт. экон. наук. – Ульяновск, 2009.
5. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под. общ. ред. В. Лукашевича. – М., 1996 – 448 с.
6. Колесников, А.А. Трансформация сбережений населения России в инвестиции // Финансы и кредит. 2007. № 14 (254). С. 61-70.
7. Рыжовская, Л.Ю. Государственные заимствования у населения как форма организации финансовых отношений и инструмент регулирования сберегательного процесса в рыночной экономике // Финансы и кредит. 2009. № 9 (345). С. 69-77.
8. Семке, Ю.С. Роль сбережений населения как инвестиционного ресурса инновационной деятельности // Baikal research journal . 2011. № 6. С. 53

ОБЩИЙ ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ РУКОВОДСТВА ПО КАЧЕСТВУ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Стебакова О.Н.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье рассмотрен порядок документального оформления руководства по качеству в виде стандарта организации – локального акта, наиболее часто применяемого в практике документационного обеспечения промышленных предприятий.

Ключевые слова: система менеджмента качества, руководство по качеству, стандарт организации.

Руководство по качеству является важной составляющей документации системы менеджмента качества (далее – СМК) организации. Вышедший в 2015 г. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» не ставит обязательным условием наличие этого документа, заменяя его общим понятием «документированной информации» [1, с. 6]. Тем не менее, для большинства организаций, использующих систему управления качеством не первый год, такое руководство стало незаменимым помощником в упорядочении всей локальной документации СМК. Этот основополагающий документ может иметь свои особенности в зависимости от масштабов организации. Небольшие компании в руководство по качеству включают полное описание СМК со всеми документированными процедурами. Для крупных организаций может быть создано несколько руководств по качеству (например, для международного, национального или регионального направлений деятельности организации) или может быть усложнена иерархическая структура документов.

В руководстве по качеству ГОСТ Р ИСО/ТО 10013-2007 «Руководство по документированию системы менеджмента качества» рекомендует использовать следующие составные части (не обязательно в строгом порядке):

- наименование и область применения;
- содержание руководства по качеству;
- порядок рассмотрения, утверждения и пересмотра;
- политика и цели в области качества;
- организационная структура, ответственность и полномочия;
- ссылки на документы СМК;
- описание СМК;
- приложения [2, с. 3-4].

Как правило, система документационного обеспечения промышленного предприятия включает стандарты организации (далее – СТО), поэтому чаще всего нет необходимости разрабатывать особую структуру руководства по качеству, достаточно внести требуемую ГОСТ Р ИСО/ТО 10013-2007 информацию в соответствующие разделы СТО.

Составление СТО регламентирует ГОСТ Р 1.4–2004 «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения», который устанавливает в качестве разделов стандарта следующие элементы: титульный лист, предисловие, содержание, введение, наименование, область применения, нормативные ссылки, термины и определения, обозначения и сокращения, основные нормативные положения, приложения, библиография [3, с. 3-4].

Разработку руководства по качеству следует начинать с основных нормативных положений, т. к. именно они составляют суть документа. Разделы

нормативных положений целесообразно соотносить со структурой ГОСТ Р ИСО 9001-2015, хотя, строго говоря, национальный стандарт не требует ее неперенного повторения [1, с. 16]. Однако действующий в настоящее время ГОСТ на системы управления качеством вводит принципиально новые элементы СМК, которые было бы правильно документировать в руководстве по качеству. Основные нормативные положения могут отражать:

- понимание среды организации и ожиданий заинтересованных сторон, область применения СМК и описание ее процессов;
- демонстрацию лидерства и приверженности руководства, распределение функций, полномочий и ответственности в организации, а также принципы политики в области качества и ориентацию на потребителей;
- цели в области качества, управление рисками и возможностями, планирование изменений;
- средства обеспечения СМК, включающие разнообразные ресурсы, в т. ч. знания организации, компетентность, осведомленность, обмен информацией и ее документирование;
- деятельность на стадиях жизненного цикла продукции и услуг;
- оценку результатов деятельности, включающую внутренний аудит, анализ со стороны руководства;
- постоянное улучшение качества и управление несоответствующей продукцией.

Прочие разделы выстраиваются в соответствии с ГОСТ Р 1.4–2004. Указанный стандарт также содержит рекомендации относительно оформления, согласования и утверждения СТО, которые можно использовать при отсутствии в организации собственного документа о порядке составления и внедрения стандартов.

Руководство по качеству, разработанное с учетом приведенных выше стандартов, сможет соответствовать всем основным требованиям актуальной нормативной базы СМК.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Системы менеджмента качества. Требования [Текст]: нац. стандарт Рос. Федерации / подгот. ОАО «ВНИИС». Введ. 28.09.2015. Офиц. изд. М.: Стандартиформ, 2015. 32 с.
2. ГОСТ Р ИСО/ТО 10013-2007. Руководство по документированию системы менеджмента качества [Текст]: нац. стандарт Рос. Федерации / подгот. ОАО «НИЦ КД» и ТК 10. Введ. 31.10.2007. М., 2007. 15 с.
3. ГОСТ Р 1.4-2004. Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения (переиздание) [Текст]: нац. стандарт Рос. Федерации / разраб. ФГУП ВНИИстандарт. Взамен ГОСТ Р 1.4-93; введ. 30.12.2004. Офиц. изд. М.: Стандартиформ, 2007. 8 с.

К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Титова В.В.

доцент кафедры финансов и налогообложения, канд. экон. наук, доцент,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске,
Россия, г. Пятигорск

Булгакова О.А.

доцент кафедры финансов и налогообложения, канд. экон. наук, доцент,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассмотрены основные способы оптимизации налоговых платежей, как возможность снижения налоговой нагрузки предприятия.

Ключевые слова: налоговая оптимизация, налоговая нагрузка, налоговый маневр.

Цель оптимизации налогов – уменьшить налоговые обязательства законными методами. Однако у налоговых инспекторов может быть свое мнение о способах минимизации налогов, которые применяет компания. Поэтому при планировании налоговой политики важно учитывать современные тенденции налогообложения и налогового контроля. И принимать во внимание опыт других предприятий, которые уже проиграли или выиграли споры с налоговиками по похожим вопросам.

Оптимизация налогообложения – это процесс минимизации налогового бремени предприятия и повышение финансово-экономических результатов его деятельности. Это достигается с помощью более рационального применения налогового законодательства. В соответствии с налоговым законодательством отдельные категории налогоплательщиков могут претендовать на получение льгот и послаблений при уплате налогов и осуществлении определенных хозяйственных операций, следовательно, появляется возможность оптимизации процесса налогообложения.

Оптимизация процесса налогообложения в организации может быть осуществлена исключительно с правомерными действиями, совершаемыми строго в рамках действующего законодательства. Эти действия предполагают также выявление и устранение налоговых и иных финансовых рисков для предприятия. Налоговая оптимизация может осуществляться на этапе создания организации, при совершении какой-либо отдельно взятой сделки или группы сделок, либо в процессе текущей хозяйственно-экономической деятельности.

Оптимизация налогообложения может производиться самыми различными способами и методами, исходя из характера, содержания и особенностей деятельности самой компании.

Способы налоговой оптимизации очень разнообразны. В зависимости от методов, которые применяются при налоговой оптимизации, можно выделить оптимизацию, когда разрабатывается приказ об учетной и налоговой политике организации. Кроме того, может быть осуществлена замена или разделение правоотношений. Это осуществляется путем изменения или уменьшения количественных характеристик объекта налогообложения, а также могут быть использованы предусмотренные законом льготы и освобождения и т.д.

В зависимости от времени действия можно выделить перспективную или стратегическую налоговую оптимизацию и налоговую оптимизацию отдельных хозяйственных операций. Результат от перспективной налоговой оптимизации имеет место в течение длительного периода деятельности хозяйствующего субъекта, Результат налоговой оптимизации отдельных хозяйственных операций имеет разовый характер.

Перспективная налоговая оптимизация предполагает поиск и выбор наиболее подходящей с точки зрения налогообложения организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта, выбор варианта финансово-хозяйственной деятельности с учетом наиболее типичных отношений, в которых участвует данный хозяйствующий субъект, разработку соответствующей учетной и налоговой политики, а также применение иных методов, имеющих долгосрочное влияние на размер налоговых обязательств налогоплательщика [1, с. 113].

Для оптимизации отдельных хозяйственных операций необходимо выбрать оптимальный вид гражданско-правового договора, определить условия договора, установить порядок совершения конкретных действий при осуществлении хозяйственной операции [2, с. 167].

При оптимизации налогообложения необходимо строго разделить собственно оптимизацию и уклонение от уплаты налогов. Поскольку налоговая оптимизация – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов, а уклонение от налогов представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно с нарушением действующего законодательства уменьшает размер налогового обязательства.

Список литературы

1. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент: Учебное пособие. Издательство: "Омега-Л". 2012. 211 с.
2. Соловьев И.Н. Уклонение от уплаты налогов и оптимизация налогообложения // Налоговый вестник. – 2013. – № 3. – С. 167-171.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Толстова Е.А.

студентка кафедры корпоративного управления и финансов,
Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В представленной статье рассматриваются сущность и содержание формирования стратегических целей развития организации. Подчеркивается, что условия жесткой конкуренции вынуждают организации не только заниматься своими внутренними делами, но и выработать долгосрочные стратегии, для того чтобы обеспечить выживаемость своего бизнеса. Наиболее важным в наше время является обеспечение быстрой адаптации организации к постоянно меняющимся условиям окружающей среды. В современных условиях стратегическое планирование должно быть направлено на долгосрочное развитие организаций, на достижение более высоких темпов экономического роста на основе поэтапного совершенствования различных производственно-технических факторов и организационно-управленческих структур с целью обеспечения высокого качества.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегические цели, «дерево целей», структура целей, развитие предприятия.

Современным предпринимателям не стоит пренебрегать таким инструментом, как стратегическое планирование. Роль стратегического управления значительно возросла за последние десять лет.

Нельзя не согласиться с Терешкиной Н.Е., что формирование и реализация стратегий и внедрение стратегического управления являются первоочередными задачами как на уровне отдельно взятого предприятия, так и на уровне всего государства в целом [7, с. 125].

Любой руководитель рано или поздно отвлекается от ежедневной текущей и задумывается над вопросом правильного построения системы стратегического менеджмента. Однако выражение «стратегический менеджмент» так и остается просто словами, пока нет четкого понимания того, что это такое, где должен заканчиваться простой менеджмент и начинаться, стратегический и каким образом они связаны между собой.

Грамотно составленная стратегия должна охватывать большое количество функций и подразделений фирмы от снабжения до научных исследований и разработок. Хорошо проработанная, учитывающая все нюансы стратегия позволит предприятию благополучно функционировать и быть готовым к непредвиденным обстоятельствам и, как следствие, стать наиболее конкурентоспособным элементом рынка [4, с. 154].

Говоря о стратегических целях организации, необходимо отметить, что данные цели – это те результаты, к которым стремится данная организация. Цели могут быть поставлены как перед организацией в целом, так и перед ее структурным подразделением или конкретным работником.

По степени важности цели предприятия можно представить в виде следующего рисунка:



Рис. 1. Структура целей

Данный рисунок показывает, что цели, стоящие на более высоком уровне, оказывают влияния на нижестоящие цели.

Цели должны не только характеризовать то, к чему стремится фирма, но и выполнять определенные условия [3, с. 26]:

- цель должна быть количественно измерима;
- толкование цели должно быть точным и ясным для понимания;
- цель должна быть направлена ко всем аспектам деятельности фирмы;
- все участники реализации цели должны быть уверены в ее достижимости;
- необходимо установить временные рамки для реализации цели;
- цели организации не должны противоречить друг другу.

Основой для появления какой-либо цели является миссия предприятия, так как миссия – это то, ради чего создано предприятие.

В соответствии с Системой сбалансированных показателей (Balanced Scorecard) стратегические цели можно разделить на 4 группы:

1. Финансы. Основной целью здесь может быть рост доходов, которого можно добиться, повышая производительность, улучшая работу с клиентами и т. д.

2. Клиенты. Как пример в этой группе может быть поставлена такая цель, как увеличение клиентской базы.

3. Бизнес-процессы. В данной группе разрабатываются следующие цели: уменьшение издержек производства, улучшение качества производства, своевременная доставка до клиентов и т. д.

4. Рост и обучение. Постоянное повышение квалификации кадров [5, с. 96].

Данная модель наглядно показывает, что для достижения такой цели, как рост доходов, необходимо выделить цели на нижестоящих уровнях. Только совокупность реализации всех целей позволит организации увеличить свои доходы.

Один из инструментов, позволяющий наглядно представить цели, является построение «Дерева целей». Дерево целей – иерархическое визуальное представление достижения целей; принцип, при котором главная цель дости-

гается за счет совокупности второстепенных и дополнительных целей [6, с. 146].

Данный подход имеет такое название, так как строится в виде древо-видной схемы, главной особенностью которого является построение «сверху вниз».

«Дерево целей» состоит из главной и второстепенных целей. Главная цель – это то, чего мы хотим добиться в результате всех проделанных действий. Второстепенные цели – действия, которые необходимо выполнить для достижения главной цели.

Для того чтобы построить эффективное «Дерево», необходимо правильно определить главную цель, от этого зависит будущее предприятия и правильное определение второстепенных целей.

Определяя второстепенные цели, менеджеру необходимо точно определить, какие именно действия следует предпринять, для того чтобы получить желаемый результат.

Рассмотрим построение «Дерева целей» на примере организации ОАО «Новосибирский аффинажный завод». Основным видом деятельности ОАО «НАЗ» является производство драгоценных металлов. Компания зарегистрирована 11 апреля 2003 года.

Главной целью компании является увеличение прибыли. Исходя из поставленной цели, нами было построено «Дерево целей» (рис. 2).

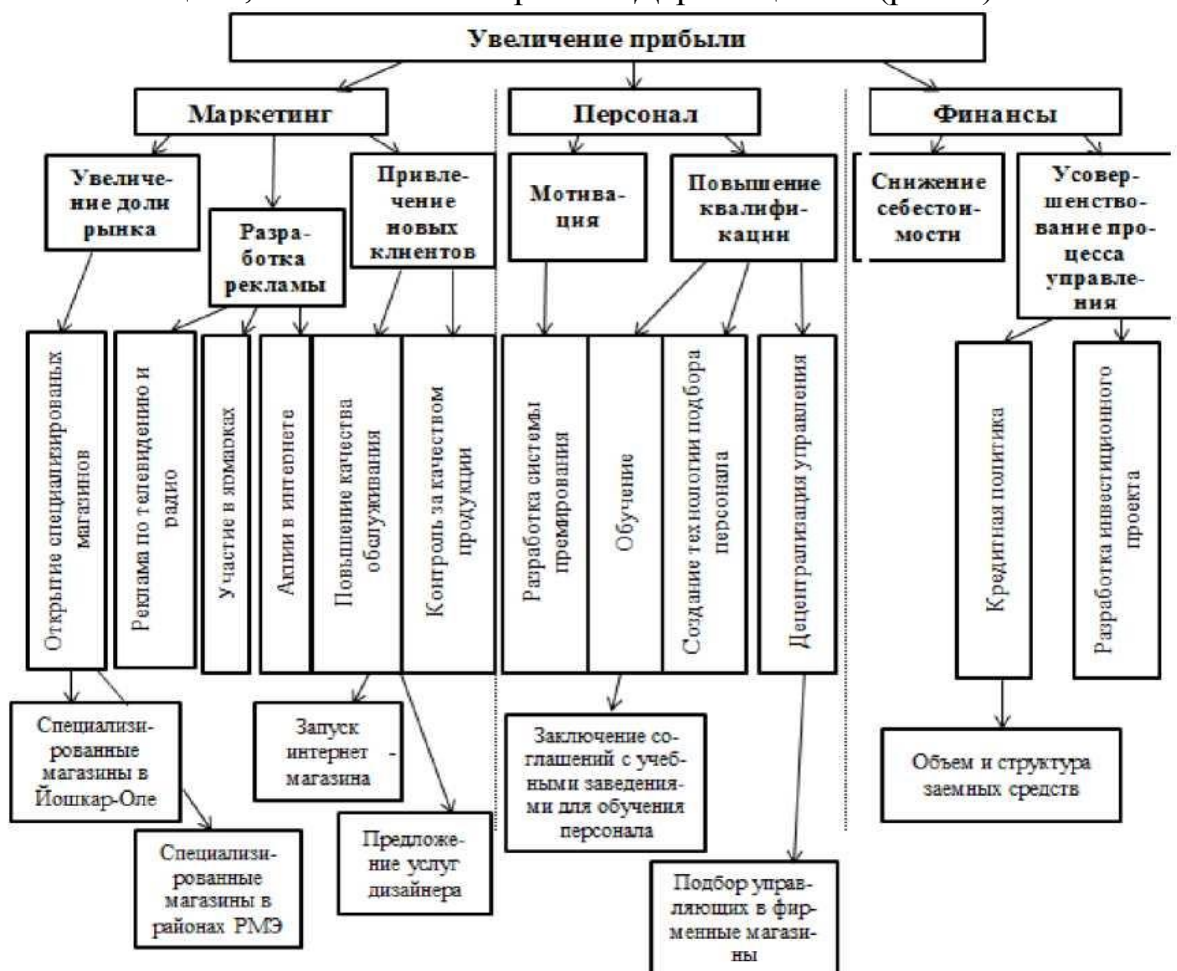


Рис. 2. «Дерево целей» ОАО «НАЗ»

Из рисунка 2 видно, что компании, для достижения их главной цели, необходимо уделить внимание трем направлениям (маркетинг, персонал, финансы). Выполнение всех представленных направлений деятельности и своевременный контроль и корректировка позволят увеличить количество клиентов организации не только в городе Новосибирске, но и за его пределами и помогут улучшить финансовое состояние ОАО «НАЗ».

Список литературы

1. Бородушко И.В. Стратегическое планирование и контроллинг / И.В. Бородушко. – СПб.: Питер, 2013. – 358 с.
2. Дубровин И. А. Бизнес-планирование на предприятии / И.А. Дубровин. – М.: Дашков и К, 2014. – 328 с.
3. Жемчугов А., Жемчугов М. Сильная стратегия предприятия. Разработка и реализация // Стратегический менеджмент. – 2016. № 4. – С. 22-85.
4. Зайцев А.П. Стратегический менеджмент в современных условиях / А.П. Зайцев. – М.: ИНФРА, 2015. – 384 с.
5. Мезенин В.Г., Кудряшова В.В., Терешкина О.С. Стратегические финансовые цели развития предприятий. // Вестник Екатеринбургского института. – 2016. № 1 (33). – С. 94-98.
6. Самохина Е.С. Особенности выбора стратегии развития предприятия. // Студенческая наука и XXI век. – 2015. № 12. – С. 145-148.
7. Терешкина Н.Е. Инновационная стратегия: теория и практика реализации // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2013. № 4. – С. 124-129.

ДЕПОЗИТНАЯ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Ульянина А.С.

студентка 2 курса магистратуры, Финансово-экономический институт,
Тюменский государственный университет, Россия, г. Тюмень

В данной статье рассматривается депозитная активность населения. Анализируется объем вкладов населения за последние 5 лет. Определяются основные проблемы аккумуляции сбережений населения во вклады коммерческих банков.

Ключевые слова: банк, вклады, сбережения, депозитная активность.

Сбережения населения находятся на стыке интересов граждан, финансовых организаций и государства, именно поэтому они занимают особое место в ряду экономических явлений. Сбережения населения непосредственно связаны с такими категориями, как потребление, доходы и расходы населения, уровень цен. В то же время, сбережения населения представляют собой немаловажный ресурс экономического развития, источник кредитования и инвестирования. Именно личными накоплениями граждан пользуется целый ряд финансовых и нефинансовых организаций, осуществляющих посреднические функции в движении капитала [6, с. 94].

Особую ценность сегодня приобретают вопросы, затрагивающие проблемы и тенденции аккумуляции сбережений физических лиц во вклады коммерческих банков, влияние внешних и внутренних факторов на сберегательный процесс в коммерческом банке.

В современных условиях во всех развитых странах мира накопления граждан используются как ресурс для обеспечения экономического роста в стране. Политика привлечения накоплений граждан для инвестирования экономики также осуществляется и в Российской Федерации. Для увеличения темпов роста российской экономики необходимо укрепление финансовой системы страны и ее банковской составляющей. Банковские вклады населения играют здесь значительную роль. Активно расширяется спектр банковских услуг по привлечению населения. Значительная часть клиентов не доверяют финансовой системе. Население предпочитает самостоятельно хранить сбережения, не открывая вклады в коммерческих банках. Это связано с тем, что у клиентов есть страх того, что вклады будут изъяты или заморожены.

В процессе привлечения временно свободных денежных средств происходит столкновение двух противоположных интересов: населения и коммерческого банка. Коммерческие банки ставят перед собой цель расширить сферы привлечения средств на более длительный срок и с выплатой процентов по меньшей ставке. Вкладчики стремятся разместить средства на короткий срок и получить более высокий процент по вкладу. Решением данной проблемы был бы поиск оптимального уровня сроков и доходов по привлеченным ресурсам, которые отвечали бы интересам обеих сторон [7, с. 67].

Анализ привлечения сбережений населения во вклады за период 01.01.2011-01.11.2016 показывает, что наблюдается активная депозитная деятельность населения. В период с 01.01.2010 по 01.11.2016 объем вкладов увеличился в 4 раза.

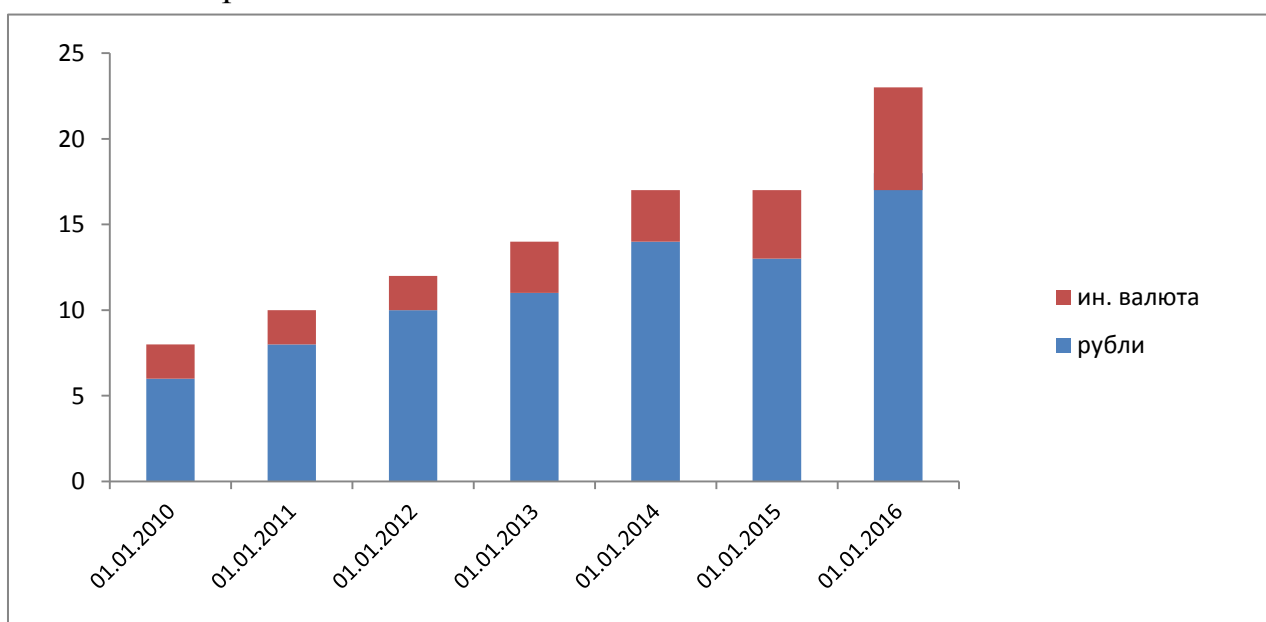


Рис. Динамика привлечения во вклады денежных средств физических лиц в рублях и иностранной валюте (источник: [1])

Активно продолжал расти объем депозитов в 2012 году, но темпы роста были значительно ниже, чем в 2011 году. В период с 2010 по 2013 г. заметен стабильный рост на 30 % в объеме денежных средств физических лиц во вкладах в коммерческих банках. В период с 01.01.2014 по 01.01.2015 г. приток денежных средств во вклады равен нулю. Ослабление рубля и соответственно переход вкладчиков в альтернативные источники сохранения сбережений и получения дохода – основная причина сокращения объема вкладов в 2014 г. [2]. Другой причиной стало недоверие вкладчиков к банковской системе из-за санкций и массовый отзыв лицензий у коммерческих организаций. Кроме того, по итогам 2014 года наблюдалось снижение реальных доходов населения, что ограничивало возможности населения в формировании накоплений.

РИА рейтинг были представлены 688 банков, которые привлекали сбережения населения во вклады, и только 60% банков смогли показать положительный темп роста привлеченных средств физических лиц [5].

Таким образом, с оттоком вкладов столкнулись примерно половина российских банков в 2014 году. Связана данная тенденция, безусловно, с политической и экономической нестабильностью. Клиент выбирает более надежные на его взгляд способы накопления.

Согласно данным, представленным на рисунке, можно сделать вывод, что в 2015-2016 гг. ситуация стабилизируется и заметен рост привлечения накоплений населения во вклады коммерческих банков. На динамику вкладов в иностранной валюте оказала влияние валютная переоценка. Объем вкладов в иностранной валюте показал активный прирост: депозиты в валюте выросли на 22%, это связано в первую очередь с укреплением иностранной валюты (\$) по отношению к рублю [4].

Таким образом, доля привлеченных средств во вклады значительно увеличилась к окончанию 2016 г., преимущественно клиенты коммерческих банков размещают денежные средства во вклады в иностранной валюте.

Несмотря на положительную динамику на рынке вкладов, активно набирает популярность переток сбережений населения на другие сегменты рынка, т.е. растут вложения в ценные бумаги, драгоценные металлы, негосударственные пенсионные фонды, различные формы накопительного страхования [3, с. 284]. Для повышения уровня доверия клиентов к коммерческим банкам государству необходимо принять следующие меры, направленные на:

- развитие активной рекламной деятельности;
- расширение «продуктовой линейки» по вкладам;
- развитие дистанционного банковского обслуживания;
- оптимальный режим работы соответствующих подразделений кредитных организаций;

- территориальное приближение банковских офисов к клиентам-вкладчикам;
- корректировку размера страхового возмещения по вкладам в зависимости от экономической ситуации в стране;
- использование почтовых отделений связи для оказания розничных банковских услуг, особенно в отдалённых и труднодоступных районах.

Данные мероприятия будут способствовать повышению стабильности депозитной базы физических лиц в банках [8, с. 587].

Основные направления для укрепления доверия к коммерческим банкам и привлечения средств клиентов необходимо связать с расширением круга депозитных счетов физических лиц, широко внедрять в практику новые виды депозитов, удовлетворять потребности клиентов в разнообразных услугах, в том числе оказываемых в иностранной валюте.

Список литературы

1. Данные об объемах, привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц // Центральный банк / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: - URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2_1a_12.htm&pid=pdko_sub&sid=dpbvf (дата обращения: 11.06.2016).
2. Динамика максимальной процентной ставки // Центральный банк / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 10.06.2015).
3. Мухамедьярова Е.А., Тарханова Е.А. Проблемы формирования ресурсной базы коммерческих банков Российской Федерации // Актуальные проблемы финансов и кредита на современном этапе развития экономик. Сборник материалов I Межвузовской научной конференции студентов специалитета, бакалавриата и магистратуры. Издательство: Издательско-полиграфический центр "Научная книга" (Воронеж). 2016. – С. 281-286.
4. Обзор рынка вкладов физических лиц за 2013 год / АСВ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.asv.org.ru/upload/iblock/c1f/awjbm%20wjilp%20arfdufa_2013_eik.pdf/ (дата обращения: 07.06.2016).
5. Сведения о средствах организаций, банковских депозитах (вкладах) и других привлеченных средствах юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах // Центральный банк / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&TblID=302-22> (дата обращения: 12.06.2016).
6. Тарханова Е.А. Банковское дело. – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2015 – 304 с.
7. Тарханова Е.А., Сафронова Ю.Г. Система страхования вкладов и ее влияние на доверие населения коммерческим банкам России // Инновационная экономика. Материалы международной научной конференции – 2014. – С. 66-69.
8. Тарханова Е.А., Сафронова Ю.Г. Оценка тенденций развития рынка банковских вкладов населения в России // Молодой ученый. – 2014. – №5(64). – С. 585-588.

АПК РОССИИ В 2016 ГОДУ: ИТОГИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Шевцов В.В.

профессор кафедры институциональной экономики и инвестиционного менеджмента, д.э.н., Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

Харсеева А.В.

доцент кафедры бизнес-процессов и экономической безопасности, канд. филос. наук, Академия маркетинга и социально-информационных технологий, Россия, г. Краснодар

В статье анализируются предварительные итоги работы российского АПК в 2016 году. Отмечается значительный прогресс в производстве отдельных ключевых видов сельскохозяйственной продукции. Анализируются основные тенденции на рынке земли сельскохозяйственного назначения, в развитии агрохолдингов, назначении руководителей крупных агроформирований. Представлены точки зрения авторов статьи на перспективы развития АПК в среднесрочной и долгосрочной перспективах с учетом существующих тенденций и мнений экспертов.

Ключевые слова: АПК России, итоги 2016 года, тенденции, перспективы, агрохолдинги, рынок земли, продукция растениеводства, зерно.

Прошедший – 2016 год для АПК России оказался достаточно удачным. Производство сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации возросло почти на 5 процентов, на фоне 1 процентного роста индекса промышленного производства. Растениеводство стало локомотивом отрасли, т.к. были получены рекордные урожаи большинства сельскохозяйственных культур. В 2016 году собрано зерна 119,1 млн т в весе после доработки, это на 13,7 процента выше уровня 2015 года. В частности, сбор кукурузы на зерно оказался рекордным – 13,8 млн т, что на 0,6 млн т больше, чем в предыдущем году. Были также получены рекордные сборы сои (3,1 млн т), подсолнечника (10,7 млн т), сахарной свеклы (48,3 млн т), овощей (16,3 млн т), а также плодов и ягод (3,3 млн т). Российская Федерация по экспорту пшеницы стала мировым лидером.

В животноводческой отрасли РФ в 2016 году на 3,4 процента (живой вес) увеличилось производство скота и птицы на убой, яиц – на 2,2 процента. Однако, молочный сектор, даже на уровне нулевой динамики 2015 года, показал снижение на 0,2 процента. Производство свиней на убой возросло на 9,4 процента. Объемы производства продукции птицеводства возросли на 2,1 процента. Однако, производство крупного рогатого скота (КРС) на убой уменьшилось на 1,6 процента. Сохранилась тенденция к снижению численности КРС по стране.

Рентабельность зерна в 2016 году превысила 20, сои – 34, подсолнечника – 56 процентов. Рентабельность производства сахарной свеклы в 2016 году, оценочно, составила 35 процентов.

За 2016 год сельхозтоваропроизводители России купили более 11 тыс. тракторов, 6,1 тыс. зерновых комбайнов и более 800 кормоуборочных ком-

байнов. На начало 2017 года в сельском хозяйстве, по данным органов статистики, имеется более 450 тыс. тракторов, 125 тыс. зерновых комбайнов и более 18 тыс. кормоуборочных комбайнов. В 2016 году, по сравнению с 2015 годом, количество тракторов в сельском хозяйстве России сократилось на 0,8, зерноуборочных комбайнов на 0,4 и кормоуборочных комбайнов на 3,2 процентов. На начало 2017 года энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций Российской Федерации составила 148,8 л.с./100 га, что несколько ниже аналогичного показателя за 2015 год [1].

В 2015–2016 годах в России произошло оживление рынка земли сельскохозяйственного назначения. На юге России земли сельхозназначения подорожали на 50-60 процентов. Наиболее значительно выросла цена на землю в южных районах России. В Краснодарском крае она подорожала примерно на 36 процентов к уровню 2015 года. С 2000 по 2016 год цены на землю здесь выросли примерно в 2 раза в долларовом выражении. Земля Краснодарского края стала самой дорогой в России. Стоимость гектара земли здесь сегодня превысила отметку 100 тыс. рублей [2]. На сегодня, после того как кубанская «Фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева» стало владельцем всех активов Parus Agro Group, земельный банк предприятия увеличился на 102 тыс. га и составил более 600 тыс. га. Современные компании-интеграторы берут пока активы относительно крупных хозяйств. В сферу их интересов сегодня попадают, как проблемные, так и достаточно успешные предприятия.

В крупных интегрированных структурах сохраняется тенденция назначения на достаточно высокие должности менеджеров, не связанных ранее с аграрным сектором [3]. В агрохолдинге «Кубань» Краснодарского края (группа «Базовый Элемент»), на должность генерального директора назначен Леонид Рагозин. До прихода в 2016 году в агробизнес, он занимал должности управляющего директора Красноярского алюминиевого завода и генерального директора Волгоградского алюминиевого завода ОК РУСАЛ.

В общем международном инновационном индексе Россия сегодня находится в пятом десятке. Её импортозависимость – по технологиям сельскохозяйственного производства, составляет примерно 80-90 процентов. По оценкам экспертов – Российская Федерация и сегодня обладает мощной базой для развития наиболее важных технологий. Обладает она и необходимым потенциалом роста. Но и сегодня, из-за существенного недофинансирования фундаментальной и прикладной наук, российский научный потенциал задействован явно недостаточно. На экспорт Россия сегодня практически не может предложить ни современных агротехнологий, ни высокотехнологичных средств производства сельхозпродукции. В области генетики, пестицидов, биотехнологий, премиксов, сельхозтехники, оборудования, вакцины, лекарств и средств защиты растений – до 90 процентов составляет импорт. Импорт сегодня, объективно, обладает конкурентными преимуществами. Это подтверждается тем, что крупные, средние и даже небольшие фермерские хозяйства предпочитают импортные материалы, оборудование, технологии, и, даже, методики. Российский агробизнес сегодня, во многом, некое «сборочное производство». Копирование вчерашних западных технологий без их адаптации к нашим условиям, использование импортных материалов, оборуду-

дования, технологий, и, даже, методик – основная причина сегодняшнего и завтрашнего отставания российского АПК. К тому же, животные и гибриды растений в наших условиях не показывают ожидаемой и своей потенциальной продуктивности, и урожайности.

В настоящее время, инновационное развитие сельского хозяйства России носит явно инерционный характер. Уровень инновационной активности даже компаний сферы производства пищевых продуктов, который оценивается по удельному весу организаций, осуществивших технологические инновации, за последние годы сформировался на уровне 8-9 процентов. Низкий уровень инновационной активности, слабое взаимодействие между бизнесом, образованием и наукой – угроза конкурентоспособности АПК России в долгосрочной перспективе. Это, во многом, объясняется невозможностью российского образования дать соответствующий запросам времени уровень подготовки своим выпускникам из-за отсутствия, как это не странно, реальной востребованности в таких специалистах [4]. Синдром «временщика», так характерный для современных российских владельцев бизнеса и топ-менеджеров, не позволяет потенциальным инвесторам идти в долгосрочные научно-исследовательские проекты. Нет «длинных денег» – нет больших запросов на науку от агробизнеса. И как показывает пример с агрохолдингом «Кубань», современная институциональная среда российского агробизнеса не очень-то и нуждается в агроспециалистах.

На фоне роста объемов основных видов производства сельскохозяйственной продукции, снижения доли импорта и реального импортозамещения по отдельным видам сельскохозяйственной продукции и продуктов питания – рост цен в 2016 году на продукты питания в РФ составил 3,9 процента. В это же время в Евросоюзе (ЕС) продовольствие подорожало только на 1,1 процента. В декабре 2016 года цены на продукты питания в России выросли на 0,7, а в ЕС – на 0,6 процента. В России дешевле стали лишь овощи и фрукты.

Диспропорции в динамике цен на продукты питания в России и в, частности, в странах ЕС, не дают оснований считать, что предпринимаемые в России в последние годы меры политического и экономического регулирования отдельных аспектов экономики страны отвечают интересам большинства населения России [5]. Рост объемов производства АПК России в последние годы – это, во многом, следствие девальвации рубля и роста привлекательности аграрного бизнеса, связанного с его возросшими экспортной направленностью и объемом частных инвестиций в развитие мощностей АПК, модернизацией технологий, реализации отдельных направлений госпрограммы поддержки отечественного сельского хозяйства и не рыночных шагов государства по повышению конкурентоспособности российского сельского хозяйства.

Определенные опасения для независимых сельхозпредприятий и пока лишь отдельных мелких фермерских хозяйств – вызывает и бурная, в отдельных регионах России, консолидация земельных активов крупными агроформированиями России, как следствие деофшоризации экономики России, сложностей доступа к банковскому финансированию в госбанках, желания максимально участвовать в программах господдержки и торгах, проводимых

государством. Анализ финансовых результатов деятельности крупных российских агрохолдингов, даже в условиях значительных у них возможностей «приукрасить» финансовые и производственные результаты их деятельности, не дает оснований считать крупные российские агрохолдинги самой перспективной формой ведения сельскохозяйственного производства в условиях, по-настоящему, рыночной среды. Экономический потенциал от основных видов деятельности, как правило в сырьевой или связанных с сырьевыми сферами их деятельности, административный ресурс и режим контрсанкций – позволяют сегодня крупным российским агропредприятиям, на фоне снижения покупательского спроса, обеспечивать наполняемость полок в продовольственных магазинах. Но это, в свою очередь, чревато серьезными угрозами потери устойчивости функционирования аграрным комплексом России в интересах всех заинтересованных групп и еще большей импортозависимостью в сфере продовольствия и экспортозависимостью в сфере зернового производства [6].

Отдельные эксперты уже сегодня видят серьезные угрозы для агросектора России, связанные, как раз – с очень высоким сбором зерна в России в 2016 году. Этот факт многими воспринимается с одной стороны, как свидетельство возрождения российского агросектора, а с другой как потенциальная угроза ценовой катастрофы на рынке не только зерна, но и других видов сельскохозяйственной продукции [7]. Низкие цены на зерно урожая 2016 года, на фоне замедления спроса на зерно на внутреннем рынке, дают основание предполагать возможность таких рисков. Значимых факторов для роста внутреннего спроса на зерно нет сегодня, не просматривается и в среднесрочной перспективе. Все надежды производителей зерна связаны с экспортом. Т.е., уходя от импортозависимости по отдельным продуктам питания, мы можем скатиться к зависимости от экспорта зерна. Зерновой рынок, по своей значимости сегодня, во многом определяет положение дел в АПК России. И можно представить последствия его обрушения на весь АПК России, в связи с возможными внезапно возникшими проблемами с экспортом российского зерна.

Для поддержки российского АПК государство планирует направить в 2017 году 75 млрд рублей (стоимость объекта под названием «Зенит-Арена» – 37, 4 млрд руб., стоимость для России чемпионата мира по футболу 2018 года – около 700 млрд руб.). Безусловно, такой уровень поддержки, сам по себе, не способен обеспечить должный уровень устойчивости для российского АПК в условиях возможных международных глобальных рисков и природных аномалий. Ожидаемое снижение курса рубля, которое, возможно инициирует в 2017 году само российское государство, как и уровень финансовой поддержки АПК – также не способно обеспечить требуемый рост аграрной экономики РФ. В 2017 году, и по нашим оценкам, агросектор России не сможет обеспечить высокие темпы своего развития на фоне относительно высоких показателей достаточно благоприятного для агропроизводства России 2016 года. Оптимистичные прогнозы экспертов, и с этим следует согласиться: говорят о том, что только через 5-10 лет российская экономика, а вместе с ней и аграрная, выйдут из кризиса, т.к. для последней более существенны не только отсутствие институциональных реформ, недостаток как общих инвестиций, так

и, в частности, инвестиций в человеческий капитал, но и влияние погодных и глобальных конъюнктурных условий.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.01.2017).
2. Российская газета. URL: <https://rg.ru>, (дата обращения 10.01.2017).
3. Шевцов В.В. Совершенствование управления сельскохозяйственными предприятиями. Международный сельскохозяйственный журнал. 2003. № 6. С. 20-23.
4. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования. Докучаева И.В., Захарова Н.И., Захарова О.А., Карамзина А.Г., Коляго А.Л., Кормягина Н.Н., Магомедова Р.М., Макарова М.В., Михрютин В.В., Михрютина А.В., Назарова О.В., Сильнова С.В., Солдаткина Т.А., Шевцов В.В., Центр развития научного сотрудничества. Новосибирск, 2013.
5. Шевцов В.В. Оздоровление или банкротство? Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2003. № 4. С. 36-37.
6. Шевцов В.В. Микроэкономическая устойчивость сельхозпредприятий. Аграрная наука. 2005. № 7. С. 10-11.
7. Повышение эффективности применения механизма страхования рисков в АПК. Гайдук В.И., Калитко С.А., Шевцов В.В. Инженерный вестник Дона. 2012. Т. 20. № 2. С. 137-141.

РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Шилкина Я.Ю.

магистрант 2 курса, Государственный университет управления,
Россия, г. Москва

Дьяконова О.С.

доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
канд. экон. наук, доцент, Государственный университет управления,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются отличия расходов для целей бухгалтерского и налогового учета. Условия для признания расходов в целях бухгалтерского и налогового учета. Авторами раскрыта суть ПБУ 10/99, глава 25 «Налог на прибыль организаций» части второй Налогового кодекса Российской Федерации.

Ключевые слова: расходы, налоговый учет, бухгалтерский учет, группировка расходов, документально подтвержденные расходы, суммовые разницы, затраты по долговым обязательствам, момент признания расходов.

В бухгалтерском учете определение расходов организации содержится в пункте 2 ПБУ 10/99. В соответствии с этим определением расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Для признания расходов в целях бухгалтерского и в целях налогового учета, необходимо выполнение некоторых условий.

Таблица 1

Группировка расходов для целей бухгалтерского учета

Группировка расходов для целей бухгалтерского учета				
Расходы по обычным видам деятельности		Прочие расходы		
Расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров	Расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг	Величина расходов, связанных с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции, а также с участием в уставных капиталах других организаций, с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации), процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств, а также расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, определяются в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 6 настоящего Положения.	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещение причиненных организацией убытков принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных организацией.	Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, включаются в расходы организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации.

Для признания расходов в бухгалтерском учете требуется выполнение условий, установленных пунктом 16 ПБУ 10/99:

- расход должен быть произведен в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Все перечисленные условия должны выполняться. Если хотя бы одно из условий не выполняется, то в бухгалтерском учете организации признается не расход, а дебиторская задолженность.

Пунктом 17 ПБУ 10/99 установлено, что расходы подлежат признанию в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы и от формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной).

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и другой формы осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Для определения расходов в целях налогообложения, следует обратиться к статье 252 главы 25 «Налог на прибыль организаций» части второй Налогового кодекса Российской Федерации. В абзаце 2 данной статьи сказано, что расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных статьей 265 НК РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Так, под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Документально подтвержденные расходы – это затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Однако, для признания расходов в целях налогообложения, они должны соответствовать следующим условиям:

- расходы должны быть обоснованы;
- документально подтверждены;
- произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Порядок признания расходов в целях налогообложения прибыли определяется в зависимости от выбранного налогоплательщиком метода признания расходов – кассового метода (статья 273 НК РФ) или метода начисления (статья 272 НК РФ). При применении метода начисления расходы признаются следующим образом:

По сделкам с конкретными сроками исполнения расходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором эти расходы возникают исходя из условий сделок.

В случае если сделка не содержит таких условий и связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, расходы распределяются налогоплательщиком самостоятельно.

По сделкам, длящимся более одного отчетного (налогового) периода расходы признаются равномерно и пропорционально доходам.

Таблица 2

Группировка для целей налогового учета			
Группировка расходов для целей налогового учета			
Расходы, связанные с производством и реализацией			Внереализационные расходы
Расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав)	Расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии	Расходы на освоение природных ресурсов;	Обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией

Расходы налогоплательщика, которые не могут быть непосредственно отнесены на затраты по конкретному виду деятельности, распределяются пропорционально доле соответствующего дохода в суммарном объеме всех доходов налогоплательщика.

Таблица 3

Отличия расходов для целей бухгалтерского и налогового учета		
	Для целей бухгалтерского учета	Для целей налогового учета
Суммовые разницы	ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 суммовые разницы должны учитываться у поставщиков при определении выручки от продажи товаров (работ, услуг), а у покупателей – при формировании себестоимости закупаемых ценностей	Статья 316 НК РФ предусматривает включение суммовых разниц в состав внереализационных доходов и расходов.
Затраты по долговым обязательствам	ПБУ 15/01 включается либо в стоимость инвестиционного актива, либо в операционные расходы	Статья 265 НК РФ затраты относятся к внереализационным расходам
Момент признания расходов	Подпункт 14.2 ПБУ 10/99 штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных должником.	Статья 317 НК РФ при расчете налоговой базы признаются в соответствии с условиями договора.

Таким образом, можно заметить основное отличие в признании расходов в целях бухгалтерского и налогового учета. Если в бухгалтерском учете расходы признаются независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы, то в целях налогообложения прибыли расходами

признаются любые затраты, но при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Также, налоговый учет позволяет государственным органам контролировать полноту и своевременность уплаты налогов. А бухгалтерский учет, в свою очередь, ведется с целью составить бухгалтерскую отчетность, на основании которой можно судить о результатах финансово-хозяйственной деятельности организации.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, от 27.04.2012 г.
3. Рожкова Н.К. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах; Федеральное гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации" (Финансовый ун-т), Каф. бухгалтерского учета. Москва, 2011.
4. Богаченко В.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – Рн/Д: Феникс, 2014. – 398 с.
5. Бурмистрова Л.М. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: Форум, 2015. – 304 с.
6. Уткина С.А. Расходы организации: бухгалтерский и налоговый учет / Московская финансово-промышленная академия, 2015.

ИНДИКАТОРЫ ПОТЕНЦИАЛА И РИСКА РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДНО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Яхьяев Г.У.

аспирант кафедры менеджмента и агробизнеса,
Мичуринский государственный аграрный университет, Россия, г. Мичуринск

В статье рассматриваются показатели, отражающие ключевые аспекты развития виноградно-винодельческого производства. Их использование в практике исследований по выбору территорий отраслевого роста позволяет более объективно оценить безопасность инвестирования отрасли из бюджетов разных уровней.

Ключевые слова: виноградно-винодельческое производство, индикатор, потенциал, риск.

Риски и возможности, формируемые в процессе хозяйственной деятельности, охватывают разные стороны производства винограда и алкогольной продукции. Оценка их соотношения позволяет делать выводы о: 1) целесообразности развития специализированного агропромышленного производства на территории; 2) точках опережающего развития; 3) инвестиционной привлекательности специализированного агробизнеса и смежных отраслей.

Исследование соотношения объемов рисков и возможностей развития, можно провести по методике Литвиновой В.В. [1, с. 161-169]. Ее суть сводится к оценке разности площадей фигур возможностей и рисков его развития в динамике. Следует отметить, что автор скорректировал показатели, применяемые в исследовании Литвиновой В.В., в сторону отражения отраслевых индикаторов развития (таблица).

Таблица

Состав показателей, интегральных и частных индикаторов виноградарства и виноделия

Частные индикаторы	Показатели	
	виноградарство	виноделие
	для определения экономического потенциала развития	
Производственный потенциал	Объем производства продукции в сопоставимых ценах в расчете на душу населения, руб.	
Трудовой потенциал	Среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве, человек Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет Выпущено квалифицированных рабочих и служащих в расчете на 10000 человек населения, человек	
Потребительский потенциал	Потребление винограда в свежем виде в расчете на душу населения, кг Средняя площадь виноградных насаждений в расчете на 1 хозяйство населения, га	Потребление алкогольной продукции (коньяк, виноградные вина) в расчете на душу населения, л
Инфраструктурный потенциал	Плотность железнодорожных путей в расчете на 1000 км ² территории Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием в расчете на 1000 км ² территории Доля производителей, обладающих собственным сайтом, в структуре их общей численности, %	
Институциональный потенциал	Доля крестьянских (фермерских) хозяйств, специализированных на производстве винограда, в структуре сельскохозяйственных организаций по организационно-правовым формам хозяйствования, % Отношение числа индивидуальных предпринимателей к числу работников, занятых в сельском хозяйстве, %	Число агропромышленных предприятий, ед. Доля малых предприятий, осуществляющих производство алкогольной продукции (коньяк, виски, бренди, виноградных вин) в структуре общего числа организаций, специализирующихся на производстве данных видов продукции, %
Инновационный потенциал	Энергоемкость, капиталоемкость Доля площадей виноградных насаждений, заложенных по инновационным технологиям, %	Доля основных производственных фондов инновационного характера в структуре ОПФ, %
Финансовый потенциал	Уровень рентабельности производства, % Доля участия специализированного бизнеса в структуре объема поступления налогов в региональный бюджет, %	

Природно-ресурсный потенциал	Отношение площади региона к площади территории Российской Федерации, % Экспертная оценка по десятибалльной шкале	Доля объема местного сырья в структуре объема использованных сырьевых ресурсах, % Экспертная оценка по десятибалльной шкале
Туристический потенциал	-	Экспертная оценка по десятибалльной шкале
для определения экономического риска		
Производственно-экономический риск	Степень износа основных производственных фондов, % Уровень безработицы, % Уровень соблюдения виноградооборота, %	Степень износа основных производственных фондов, % Уровень безработицы, %
Финансовый риск	Доля убыточных специализированных виноградарских организаций в структуре их общего числа, % Доля задолженности по налогам и сборам в структуре общей задолженности, % Уровень сбалансированности источников финансирования источников	Доля задолженности по налогам и сборам в структуре общей задолженности, % Уровень сбалансированности источников финансирования источников Уровень рентабельности (убыточности) хозяйственной деятельности, %
Правовой риск	Рейтинг руководителя региона Наличие законодательной базы развития виноградарства и виноделия	
Социальный риск	Демографическая нагрузка Соотношение средней оплаты труда в виноградарстве (виноделии) и минимального прожиточного минимума, %	
Криминальный риск	Экспертная оценка	

Каждый из них представлен несколькими показателями (за исключением производственного потенциала), что позволяет дать комплексную оценку, отражающую максимальное число аспектов развития. В связи с тем, что в исследовании применяется анализ разнородных величин, к которым нельзя применять математические действия, на первом этапе необходимо рассчитать относительные значения, учитывающие степень достижения наибольшего уровня.

В целом, можно отметить, что предлагаемая методика оценки возможностей и рисков развития имеет универсальный характер, определяемый гибкостью перечня показателей-индикаторов, рассчитываемых в ходе исследования.

Список литературы

1. Литвинова В. В. Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона // Молодой ученый. – 2011. – №4, Т.1. – С. 161-169.

Подписано в печать 10.03.2017. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,14. Тираж 500 экз. Заказ № 80
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а