# ВЕСТНИК

# ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«Теория экономики и управления народным хозяйством» - Экономические науки

Nº 2 (34) 2015

# ВЕСТНИК

# ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ» Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ 26-00035 от 16 октября 2008 года.

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки РФ для публикаций научных работ, отражающих основное научное содержание докторских и кандидатских диссертаций.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

# Учредитель:

Институт Дружбы народов Кавказа

# Главный редактор:

доктор экономических наук, профессор Т.С. Ледович

### Заместитель главного редактора:

доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова

## Редакционная коллегия:

Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев

Доктор экономики, профессор Б.О. Халлиер (Германия)

Доктор экономики, профессор Х.З. Барабанер (Эстония)

Доктор экономических наук, профессор М.М. Махмутова (Казахстан)

Доктор экономических наук, профессор А.В. Бузгалин

Доктор экономических наук, профессор М.И. Воейков

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников

Доктор экономических наук, профессор В.И. Бережной

Доктор экономических наук, профессор А.А. Татуев

Кандидат экономических наук, доцент А.В. Красильников

Редактор: доктор филологических наук, профессор Т.А. Чанкаева Корректура Т.А. Чанкаева Компьютерная верстка Д. И. Георгиева Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией

Адрес редакции и издателя: 355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7

Тел. (8652) 28-25-00 E-mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU Web: WWW.IDNK.RU

# BULLETIN Peoples' Friendship Institute of the Caucasus

«The economy and national economy management»

- Economic sciences

E-Mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU
Web: WWW.IDNK.RU

Nº 2 (34) 2015

# BULLETIN Peoples' Friendship Institute of the Caucasus

Mass media organisation registration certificate

ПИ № ТУ 26-00035

The magazine is recommended VAK Minobrnauki of Russia for publications of the scientific works reflecting the basic scientific maintenance candidate and theses for a doctor's degree.

The magazine is included in the Russian index of scientific citing (RISC)

#### **Founder**

Peoples' Friendship Institute of the Caucasus

#### **Editor-in-chief:**

Doctor of Sciences (Economy), professor T.S.Ledovich Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova

#### Edit orial board:

Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev Doctor of Economy, professor B.O. Hallier
Doctor of Economy, professor H.Z. Barabaner
Doctor of Sciences (Economy), professor M.M. Mahmutova
Doctor of Sciences (Economy), professor A.V. Buzgalin
Doctor of Sciences (Economy), professor M.I. Vojekov
Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov
Doctor of Sciences (Economy), professor V.I. Berejnoj
Doctor of Sciences (Economy), professor A.A. Tatuev
Candidate of economic Sciences, associate professor A.V. Krasilnikov

Editor: Doctor Litterarum, professor T.A. Chankaeva Computer Layout D. I. Georgieva No part of the publication may be reproduced in any form or by any means without the prior written permission of the publisher Address of the publisher and distributor: 7 Karl Marx Prospect, Stavropol, 355008
Tel. (8652) 28-25-00

E-mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU

Web: WWW.IDNK.RU

# СОДЕРЖАНИЕ

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Созиев А.И., Тебиев Б.К. Участие Северного Кавказа в становлении российского капитализма
менеджмент
Владимиров С.А. Обоснование основных направлений налоговой политики сбалансированных макроэкономических систем15
<b>Долгов Д.И.</b> Механизм управления конкурентоустойчивостью через конкурентоспсобность предприятия24
<b>Казарина М.В.</b> Научная деятельность и ее ресурсный потенциал
<b>Ковалёва Н.В., Суровцева Е.С., Хохлова С.А.</b> Построение системы эффективных внутриорганизационных коммуникаций на основе индикаторов
<b>Криворотова Н.Ф.</b> Институциональные основы совершенствования механизма управления эффективностью внешнеэкономической деятельности фирмы41
<b>Крючкова И.В., Боцюн И.Б.</b> Применение фрактального подхода в исследованиях региональной экономики
Пацукова И.Г. Совершенствование методов диагностики банкротства56
Сацук Т.П., Татаринцева С.Г. Моделирование оценки корпоративного экономического роста
национальная экономика
Пацукова И.Г. Состояние инвестиционной деятельности в россии и проблемы привлечения инвестиций

МАРКЕТИНГ		
<b>Мирошниченко Д.И.</b> Формирование системы торговых центров в крупных городах76		
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА		
<b>Гладилин В.А.</b> Демографическая ситуация в Российской Федерации и ее регионах: факторы формирования и траектории развития		
<b>Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С.Е.</b> Некоторые проблемы и приоритетные направления развития туризма и рекреации КМВ		
<b>Захарова Е.Н., Прохорова В.В.</b> Кластер как технологический прорыв и основа модернизации территориального пространства		
<b>Зливко А.В.</b> Институциональное обеспечение реализации кластерных инициатив в регионе		
<b>Ковалев А.В.</b> Основные типы и инструменты развития промышленных парков в региональной экономике России		
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В АПК И С/Х		
<b>Таранова И.В., Варивода В.С.</b> Обеспечение паритетности отношений в АПК на основе совершенствования экономического механизма в условиях импортозамещения		
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА		
<b>Пенькова Е.Ю.</b> Формирование учетной сегментарной политика для контроля финансового положения организации		
Соколова А.А. Совершенствование нормативного регулирования применения международных стандартов учета и финансовой отчетности российскими организациями		

<b>Ярушкина Е.А.</b> Учет вознаграждений работникам: понятие, нормативная база, российский и зарубежный опыт138
мировая экономика
Бакирбекова А.М. Совершенствование управления государственными активами в Республике Казахстан на примере опыта зарубежных стран
Основные направления совершенствования офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России154
<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ</b> 162
VC TORUS TIVE TIME ATTIME

4

УДК 330 ББК 65.03

> Тебиев Б.К. д-р экон. наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва Созиев А.И. соискатель, Российский университет дружбы народов, г. Москва

# УЧАСТИЕ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА В СТАНОВЛЕНИИ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

Статья посвящена становлению и развитию капиталистических отношений на Северном Кавказе. Исследуются особенности российского многонационального капитализма, его проявления в различных регионах обширной империи. Северный Кавказ в этом отношении уникален. За несколько десятилетий благодаря патерналистской политике российских властей он проделал путь от патриархального хозяйственного уклада до капиталистического.

The article is conserned to formation and development of the capitalist relations in the North Caucasus region. Features of the Russian multinational capitalism, its aspects in various regions of the extensive empire are investigated. Therein the North Caucasus region is unique. For some decades thanks to paternalistic policy of the Russian authorities Caucasus did a way from patriarchal economic way to the capitalist.

Ключевые слова: Северный Кавказ, патриархальный уклад, капиталистическое хозяйство.

Keywords: North Caucasus, patriarchal structure, capitalistic economy.

Вопрос о развитии многонациональной системы российского капитализма, капиталистического (рыночного) хозяйства в национальных окраинах Российского государства является одним из малоизученных как отечественными экономистами, так и историками, несмотря на то, что до настоящего времени этот вопрос не утратил своей актуальности.

Особенности исторического развития России обусловили многонациональный состав государства, что наложило существенный отпечаток как на его экономическую структуру, так и на экономическую структуру национальных регионов. Всероссийская перепись 1897 года показала, что на территории империи проживало более 100 различных крупных народностей и мелких национальных образований как из числа коренных жителей России, так и из числа пришлого населения. Из 140 млн населения страны 75 млн составляли великороссы. На территории Украины, Белоруссии, Армении и части Азербайджана проживало 40 млн человек. 25 млн человек составляло преимущественно тюркское население Северного Кавказа, Закавказья, Средней Азии и Сибири. По своему общественному развитию эта последняя группа состояла

из народностей, находившихся на различных уровнях цивилизационного развития. Примитивные формы патриархально-родового быта, кочевого охотничье-скотоводческого хозяйства сочетались здесь с более или менее развитыми капиталистическими отношениями. Однако преобладающим являлся полупатриархальный-полуфеодальный хозяйственный уклал.

Регионы империи, находившиеся в колониальном или полуколониальном отношении к метрополии (Европейскому Центру России), являлись как своеобразными военно-стратегическими «буферными» территориями, укреплявшими границы государства почти по всему их протяжению, так и поставщиками различных видов сырья для промышленности центральных районов.

Развиваясь «вширь» и «вглубь», экономически подчиняя себе национальные окраины, российский капитализм нивелировал их экономические особенности. Отдельные территории обрекались на роль отсталых аграрных придатков метрополии (Башкирия, Казахстан, Средняя Азия), другие, наоборот, постепенно втягивались в общую систему российского капитализма. Последнее, например, имело место и на Северном Кавказе, где к началу XX века появилась современная добывающая и перерабатывающая промышленность, развивалось товарное аграрное производство.

Экономическое приобщение многонациональных окраин к народнохозяйственному комплексу России играло исторически позитивную роль. Оно не только закладывало прочные основы хозяйственных связей окраин с центром, но и являлось для народностей окраин, по определению Ф. Эн-

гельса, «важным цивилизующим фактором».

Нельзя не отметить противоречивый характер, свойственный многонациональной системе российского капитализма, наличие в национальных территориях как общих социально-экономических противоречий, свойственных капиталистической формации, так и противоречий национальных. Это обстоятельство усугубляло проявления в национальных окраинах действие общего закона неравномерности развития капитализма. Развитие товарно-денежных отношений порождало существенные и довольно болезненные (в силу своей сжатости по времени) сдвиги, связанные с разорением мелкого производителя (например, в результате упадка кустарных промыслов, которые были не способны конкурировать с продукцией крупных российских предприятий), накоплением капитала в руках предприимчивых дельцов, возникновением собственной национальной буржуазии, зарождением капиталистического производства, формированием национального пролетариата

В то же время, интеграция национальных окраин в процесс формирования единого общероссийского народно-хозяйственного комплекса существенно сократила процесс «созревания» на территории национальных окраин капиталистических отношений. Если российский капитализм формировался на протяжении более чем столетия, то в некоторых окраинных территориях для этого потребовалось всего лишь 2-3 десятилетия.

Нет сомнения в том, что на развитие национальных окраин оказали существенное влияние общие особенности генезиса российского ка-

питализма, процесса первоначального накопления капитала. Исследования генезиса российского капитализма, которые начали активно проводиться с конца XIX века, показывают, что в отличие от стран Западной Европы, где процесс первоначального накопления был тесно связан, прежде всего, с колониальными грабежами, варварской эксплуатацией коренного населения захваченных силой оружия или обманом аборигенов земель, в России этот процесс был «многоканальным», в существенной степени связанным с государственной экономической политикой.

В литературе отмечаются следующие источники первоначального накопления капитала в России, ряд которых имели место и в национальных окраинах, в том числе и на Северном Кавказе . К числу этих источников относятся:

- 1) Расхищение общинных и государственных земель частными предпринимателями;
- 2) Национальная политика правительства, поощрявшего колониальные захваты на Кавказе, в Средней Азии и других географических регионах;
- 3) Войны и казенные военные поставки, суть которых очень точно определил близкий к Екатерине ІІ банкир и предприниматель, барон Фредерикс: «Война кормит, мир истощает»;
- 4) Фаворитизм, процветавший в России XVIII века, да и в последующем. В капиталистическую эпоху потомки фаворитов являлись привилегированными концессионерами, грюндерами, промышленниками, владельцами акций крупных предприятий, железных дорог и банков;
  - 5) Внешняя торговля, которая ос-

новывалась, прежде всего, на вывозе сельскохозяйственного сырья;

- 6) Внутренняя торговля, которая по сохранившимся документам, только в первой четверти XIX века выросла в четыре раза;
- 7) Система государственного кредита, способствовавшая концентрации капитала;
- 8) Откупа, торговые и производственные монополии, получившие широкое развитие со времен Петра I. Одним из самых существенных в России источников накопления капиталов являлись винные откупа и отчасти нефтяные, связанные, прежде всего с хозяйственным освоением Бакинского и Грозненского промышленных районов;
- 9) Существенную роль в процессах первоначального накопления играли иностранные капиталы, хлынувшие в страну в 60-70-е годы XIX столетия. В условиях экономической и технической отсталости России капиталы приносили их владельцам высокие прибыли, что хорошо видно и на примере участия иностранцев в развитии производственной базы Северного Кавказа и Закавказья, некоторых других территорий империи.

К началу XX столетия в России сформировались динамично развивающиеся районы и центры народнохозяйственных отраслей, которые имели тесную связь с национальными окраинами.

Первое место среди этих центров занимал Московский промышленный район, объединявший 6 центральных губерний. Общие объемы продукции крупной промышленности района равнялись 755 млн рублей. Из них на долю Московской губернии приходилось 403 млн рублей. Здесь преобладали различные виды текстильной

промышленности в разнообразных ее проявлениях (хлопчатобумажная, льняная, шелковая, шерстяная), другие отрасли легкой промышленности. В меньшей мере получили развитие металлообрабатывающая, машиностроительная, химическая и другие отрасли производства. Это был район мощного русского промышленного капитала, с большим удельным весом капитала торгового, в существенной мере ориентированного на поставку своей продукции в национальные районы, в том числе и на Северный Кавказ. Именно продукция этого района, сравнительно недорогая и высококачественная, приводила к ослаблению многих традиционных кавказских промыслов.

Вторым по величине и важности промышленным центром империи являлся Прибалтийский район, где ведущую роль играла Петербургская губерния. Ее цензовая промышленность производила продукции на 317 млн рублей. Здесь успешно развивались металлообработка, машиностроение, текстильное производство.

На третьем месте стоял Польский район, где с одинаковой степенью активно развивались как отрасли тяжелой, так и легкой промышленности.

Район характеризовался засилием немецкого, польского и еврейского капитала.

Довольно тесно был связан с Северным Кавказом сформировавшийся во второй половине XIX века на Юге России каменноугольный, горный, металлургический и химический район. Юг России давал продукции в размере 246 млн рублей, что в три раза превосходило производительность традиционной горно-металлургической промышленности Урала. Страдавшее от малоземелья крестьянство

Северного Кавказа и разорявшиеся в результате наплыва в регион дешевой промышленной продукции ремесленники являлись одним из источников пополнения южно-российского пролетариата.

В непосредственной близости от территорий Северного Кавказа развивался Бакинский нефтяной район с производством 82 млн рублей. Наряду с иностранным и русским капиталом в добыче и переработке бакинской нефти участвовал и местный (по терминологии тех лет — туземный) капитал. Это обстоятельство играло исключительно важную роль для развития нефтяного хозяйства и горнодобычи на Северном Кавказе

Отсутствие статистических материалов затрудняет научный анализ происходивших на Северном Кавказе процессов первоначального накопления капитала к началу эпохи капиталистического развития, а также процессов превращения этого капитала в капитал производительный, вложенный непосредственно в реальный сектор экономики края для производства прибавочной стоимости. В распоряжении исследователей имеются лишь отдельные показатели капиталистического накопления в период активного хозяйственного освоения региона и включения его в единое экономическое и социально-культурного пространство обширной империи. Согласно проведенным в 1900 году Министерством промышленности и торговли исследованиям промышленных и торговых предприятий Предкавказский край характеризовался следующими показателями: обороты промышленных предприятий - 31 млн рублей (15,7%), торговых – 166 млн рублей (84,3 %); в процентном отношении к итогу по европейской России

- 0,9 % давала промышленность региона, 2,7 % - торговля. В целом по Европейской России процентное соотношение промышленных и торговых предприятий определялось как 37,8 к 62,2.

Несмотря на то, что обороты торговых предприятий в Предкавказье существенно превышали обороты предприятий промышленных, сам факт наличия в регионе торговых предприятий следует расценивать как весьма положительный. Дело в том, что практически до середины XIX века в цен-тральной части Северного Кавказа, где в 1860 году была учреждена Терская область, правильно организованной торговли не существовало вообще. Здесь имел место лишь примитивный обмен товара на товар, характерная черта начального этапа разрушения натурального хозяйственного уклада. В целях развития на Северном Кавказе цивилизованных торговых отношений правительством был принят целый ряд необходимых мер.

Основные элементы капиталистического производства (товарное хозяйство, накопление капитала, социальная дифференциация населения) начали формироваться на Северном Кавказе еще на стадии его завоевания, в условиях распада родоплеменных и примитивно-феодальных отношений.

Как показывают исторические документы, цивилизованная торговля на Северном Кавказе являлась одним из важнейших элементов социальноэкономической политики России в регионе, поскольку именно в ней многим в правительственных кругах России виделась важная возможность поднятия благосостояния горского населения, единения региона с Россией. Наглядным подтверждением этого являлась целая серия мероприятий петербургских властей и местной администрации. Первоначальным звеном являлась организации в подконтрольных России территориях Северного Кавказа торговых пунктов на перекрестках наиболее оживленных дорог края. Впоследствии властями была проделана большая работа по организации в регионе ярмарочной торговли, которая в конечном итоге способствовала широкой организации розничной (лавочной)торговли и торговли оптовой, в том числе биржевой.

Посредство поощрения торговли решалась сразу две задачи: укреплялась связь региона с промышленным центром России и формировались кадры будущих предпринимателей-промышленников из числа представителей местных народностей. Одним из примечательных документов, характеризующих данный аспект экономической политики России на Северном Кавказе, является высочайше утвержденное Александром II 16 октября 1871 года Положение Кавказского комитета «О предоставлении обитающим в Терской области чеченцам права на производство всякого рода торговли в аулах Чечни без взятия торговых документов».

Как и повсюду процесс зарождения капиталистических отношений происходил на Северном Кавказе неравномерно и неодинаково в силу существенного различия исторических и географических условий развития региона, его многочисленных народов. Образование здесь прослойки торговой и промышленной буржуазии было тесно связано с государственной экономической политикой в регионе, которую с полным основанием можно назвать политикой

«кнута и пряника». Складывание национальных групп буржуазии шло теми же путями, что и в Великороссии. Здесь отчетливо проявлялись элементы всех стадий и переходных форм капиталистического производства.

Одним из важнейших вопросов, определивших судьбу капитализма на Северном Кавказе, был вопрос о землеустройстве. Он стал исходным пунктом, определившим общие экономические устои горских народов. При этом в регионе отчетливо проявилось действие двух факторов, среди которых: весьма устойчивые патриархальные пережитки, традиции равноправия поземельных собственников, и социально-экономическая политика правительства. Среди исследователей нет единого мнения по вопросу о роли политики петербургских властей в области поземельных отношений в Северокавказском регионе. В советской историографии преобладала точка зрения, согласно которой «царизм» всемерно способствовал консервации традиционных форм землепользования, вследствие чего рыночные преобразования здесь происходили в замедленном темпе. Не трудно установить, что источником такой постановки вопроса являлись высказывания В.И. Ульянова-Ленина, содер-жавшиеся в его работе «Развитие капитализма в России», которые для советских исследователей являлись неоспоримыми.

Непредвзятое изучение данного вопроса, лишенное политических стереотипов, показывает, что проводившиеся в рамках правительственной политики аграрные преобразования наСеверном Кавказе были направлены на формирование здесь буржуазной земельной собственности и буржуазной формы землепользования...

Опубликованные в последнее время секретные документы кавказского наместничества позволяют восстановить подлинную картину экономических преобразований в аграрном секторе экономики региона. Наряду с проблемами соединения Центра России с Кавказом железнодорожным сообщением, просвещения местного населения, улучшения состава органов местного управления этот вопрос постоянно находился в центре особого внимания столичных и местных властей.

«... Государственный интерес по отношению к Кавказу более чем когда-либо настоятельно требует возможно более широкого развития и энергического применения к здешним народностям тех органических цивилизационных мер, которые признаются наиболее действенными для поднятия уровня гражданского преуспевания Кавказского края в смысле возможно скорейшего нравственного слияния его с Россией, - говорилось в секретной «Записке о мероприятиях к возвышению уровня гражданского благосостояния и духовного преуспевания населения Кавказского края», подготовленной наместником Кавказа великим князем Михаилом Николаевичем. - Наиболее настоятельными из этих мер в настоящее время представляются:

Сближение Кавказа с Россией устройством непрерывных железных путей и проложение таких же путей и вообще улучшение сообщений по самому краю, в видах развития и упрочения в нем русского национального влияния и удовлетворения потребностей собственного его экономического преуспения.

Сколько возможно большее расширение и упрочение способов на-

родного образования между кавказскими туземными народностями.

Расширение способов к скорейшему и удовлетворительнейшему устройству населения в поземельном отношении.

Улучшение личного состава и характера деятельности низшей администрации в крае».

Правительственная программа обустройства Кавказского края «в поземельном отношении» исходила из признания, во-первых, «своеобразности обычных оснований, существовавших в различных частях края в поземельном отношении», их «шаткости и запутанности», а во-вторых, «несходства во многих отношениях» сословного строя кавказских народов с сословным строем империи. На начальных этапах аграрных преобразований на Северном Кавказе, которые начались еще в период затяжной Кавказской войны (1817-1864), имело место игнорирование указанных обстоятельств и прямое применение в крае начал русского поземельного права и русского сословного строя к решению поземельных дел, что по признанию самих властей имело «самые вредные последствия в экономическом и политическом отношениях».«В экономическом отношений главный вред заключается в застое сель-скохозяйственной промышленности, так как при неопределенности в натуре границ и пространства землевладений и при отсутствии прав укрепления на земли, невозможно ни применение рационального хозяйства, ни развитие кредита, ни, наконец, свободное передвижение поземельной собственности путем договорных сделок». Упорядочение земельных отношений в крае власти видели, прежде всего, в проведении

скорейшего размежевания земель. В этих целях были выработаны правила, облегчавшие технические условия межевания и улучшавшие юридические приемы при разрешении спорных вопросов по землевладению, возникающие при производстве межевания.

Благодаря реализации программы межевания для Северного Кавказа открылись прямые пути капиталистического развития аграрного сектора.

В новых исторических условиях находившиеся в руках горской знати и не эффективно используемые земли могли беспрепятственно переходить в руки представителей зарождавшейся сельской буржуазии.

Процессу первоначального накопления капитала во многом способствовало развитие предпринимательских арендных отношений: под посевы, пастбища, сенокосы. В аренде находились и феодальные земли, в том числе пожалованные правительством горской знати за службу и лояльное отношение к России, и обшественные, обшинно-надельные земельные участки, и свободные станичные (войсковые) земли. Несмотря на причудливые формы, связанные с национальными историческими традициями горских народов, наличием субарендных спекуляций, как и повсюду, земельная аренда на Северном Кавказе являлась действенным средством перераспределения земли и формирования аграрного капитализма. Постепенное развитие товарного производства на арендованных землях было во многом связано с развитием денежных форм аренды, которые к началу XX века полностью вытеснили отра-боточные и натуральные формы арендных отношений.

При этом и в земледелии, где пре-

обладало мелкое товарное производство, и в скотоводстве, где преобладало формирование крупных хозяйств, имела место постепенная специализация на производстве конкретных продуктов. Особенно активное влияние на эти процессы оказывала переселенческая политика российских властей, благодаря которой население бедных и труднодоступных горных аулов переезжало на равнинные местности предгорья (по терминологии тех лет – «на плоскость»).

Формирование капиталистического аграрного уклада у горских народов происходило по классической схеме, в несколько этапов. На первом этапе, под влиянием новых (денежных) форм торговых отношений, осуществлялся переход от патриархального замкнутого хозяйства и патриархальных отработок к мелкоторговому земледелию и мелкоторговому скотоводству. Примечательно, что в этот процесс были втянуты не только крупные частновладельческие, но и мелкие крестьянские хозяйства. Постоянные торговые и хозяйственные связи с населением русских казачьих станиц способствовали развитию прогрессивных форм земледелия и скотоводства, распространению новых видов сельскохозяйственных растений, пород мелкого и крупного рогатого скота. Особенно активно капиталистические отношения развивались в территориях, где традиционно развивалось табунное коневодство и овцеводство.

Специализация отдельных районов на выпуске тех или иных видов сельскохозяйственной продукции дала толчок не только для развития крупного предпринимательского производства со всеми вытекающими отсюда последствиями (примене-

ние сельскохозяйственных машин, использование труда наемных сельскохозяйственных рабочих), но и укреплению экономических контактов между отдельными хозяйствами и между сельскохозяйственными районами. Новая страница в экономической истории Северного Кавказа была открыта в связи с прокладкой Владикавказской железной дороги, которая связала практически весь регион с Европейским центром страны.

Как и повсеместно в России, крупный капитал на Северном Кавказе нередко выступал в форме торгово-ростовщического. Однако его всевластие подрывалось распространением цивилизованных кредитных учреждений, в чем также чувствовалось проявление экономической политики правительства в регионе. В различных местностях Северного Кавказа сначала создаются отделения Государственного банка, а затем и акционерных коммерческих банков. Важное значение имело создание в регионе городских общественных банков. В начале XX века, как и по всей России, на Северном Кавказе получают распространение учреждения мелкого кооперативного кредита, как потребительского, так и производственного.

Одна из особенностей становления и развития капиталистических от-ношений на Северном Кавказе состояла в том, что первоначально в систему рыночных отношений втягивались селения, расположенные на равнинной местности и в предгорье. Горные селение гораздо дольше сохраняли свой патриархальный быт. Но и здесь к началу XX века происходила замена натурального хозяйства мелкотоварным. В этот процесс были втянуты не только середняцкие хо-

зяйства, но и хозяйства бедняков. Для приобретения необходимых в быту товаров, уплаты налогов, они были вынуждены продавать часть сельскохозяйственной продукции и выращенного скота, постоянно заботиться о своем хозяйственном положении. У этого вопроса была не только экономическая, но и моральная сторона. С развитием капиталистических отношений быть бедным оказалось «не в моде».

Характерная для Центральной России обезличенность земельных участков в условиях общинного землевладения неизменно приводила к истощению почвы, падению урожайности, консервации хронической бедности деревни. Аналогичная ситуация имела место и на Северном Кавказе. Жирную точку в решении проблемы эффективного использования земельных ресурсов поставила Столыпинская аграрная реформа. Реализация идей выдающегося реформатора России П.А. Столыпина в регионе в существенной степени способствовала формированию здесь прослойки крестьян-собственников, формированию основ гражданского общества.

Важное значение для развития рыночных отношений на Северном Кавказе имели реформы другого крупного государственного деятеля России С.Ю. Витте. Как министр финансов, а затем и премьер-министр Витте, родившийся и выросший на Кавказе, активно высказывался против руссификации окраинных народов империи. «Давление, которое мы оказываем на окраины, - отмечал он, - приведет нас скорее к революции, чем, если бы мы дали окраинам относительную свободу». В понимании Витте свобода для окраин - это не только свобода политическая, но и свобода экономическая, свобода предпринимательства. При этом Витте был противником расчленения России на отдельные автономные провинции. К сожалению, после победы Октябрьской революции на Северном Кавказе большевики пошли другим путем. Национальное обособление кавказских народов в автономные республики не способствовало хозяйственному единению региона. Последствия этого отчетливо видны сегодня.

УДК 336.02 ББК 65.012.3

> Владимиров С.А. д-р экон. наук, профессор, Северо-Западный институт управления Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва

# ОБОСНОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ СБАЛАНСИРОВАННЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье рассмотрено теоретическое обоснование возможности достижения максимально возможных общественных эффективностей государственных расходов, инвестиций и налогов в идеальном состоянии сбалансированной открытой экономической системы. Предложенная модель всегда может привести в идеальном случае («нулевых потерь» общественных государственных эффективностей расходов и инвестиций) к максимально возможному темпу экономического роста, что позволяет обосновать основные направления соответствующей макроэкономической (финансовой, налоговой и бюджетной) политиĸи.

The purpose of this article is a theoretical substantiation of the possibility of DOS reaches the maximum possible public efficiencies of government spending, investments and taxes in perfect condition coordination bath open economic system. The proposed model can always bring in the ideal case («zero-loss" public effectively scope of public expenditure and investment) to the maximum possible rate of economic growth, that allows you to substantiate the main directions of the relevant macroeconomic (fiscal, tax and budget) policy. Ключевые слова: эффективность, макроэкономика, качество, политика, налоги.

Keywords: efficiency, macroeconomic, quality, a policy, taxes.

«Пусть только наша идея будет правильной, и тогда, несмотря на наличие препятствий, стоящих на пути к ее осуществлению, она не будет невозможной.»

И.Кант [1,129].

(Идея совершенного, справедливо управляемого государства, сбалансированной открытой эффективной экономики)

бщественное развитие находит свое конкретное выражение в статистических (в том числе макроэкономических) показателях, без установления и измерения численных значений которых невозможно управление. Устойчивое развитие без разрушения в течение неограниченно длительного периода времени единой системы «природа - человек» должно не ставить под сомнение способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. Такое развитие определяется тремя переменными: а) эффективностью экономики, б) экологической стабильностью, в) социальной справедливостью [2, 59].

Показатели уровня и темпов экономического и социального развития, в частности показатели уровня жизни, являются важнейшими для оценки эффективности проводимой в стране экономической политики и, в конечном счете, существующего в ней общественного строя. В то же время высокие темпы экономического развития не всегда являются критерием соответствующего роста уровня жизни населения [11, 468]. В ходе подлинного экономического роста происходит инновационное обновление производственного капитала страны, устаревшее оборудование заменяется новым, с лучшими качественными характеристиками, так что степень износа основных фондов в целом по экономике, по меньшей мере, не увеличивается [3, 6].

Критический анализ имеющихся в литературе, экономической и управленческой практике подходов к решению проблемы. Более шестидесяти лет в экономической науке и преподавании доминирует модель экономического выбора «экономиста всех времен и всех народов» П.Самуэльсона [4, 5, 22]. Он утверждал, что язык математики является единственно возможным для изложения положений современной экономической теории. Из этой модели выводятся якобы прямая (жесткая) связь между большими объемами накоплений и соответствующим уровнем потребления, экономические законы возрастания дополнительных затрат, убывающих эффективности и производительности/ доходности, экономии на масштабе производства и др. Развитие современных развивающихся и развитых экономик зачастую противоречат этой модели экономического выбора.

Ниже рассматривается общепринятая математическая модель

сбалансированной открытой экономики (СОЭ) и взаимосвязи между абсолютными значениями основных макроэкономических показателей: планируемой (прогнозируемой) госорганами величиной валового внутреннего продукта; государственными расходами, инвестициями, потреблением, налоговым бременем, сальдо платежного баланса страны и их нормами, общественными эффективностями, темпом экономического роста сбалансированной открытой экономики (СОЭ), ставкой ссудного процента Центробанка страны и инфляцией.

Вышеуказанные соотношения между важнейшими макроэкономическими показателями могут быть представлены в математической и графической форме (рисунок 1):

Главное отличие авторской модели в том, что разделяемое большинством экономистов утверждение о прямой зависимости между объемами накоплений и ростом потребления (где большие объемы накоплений неизбежно приводят к резкому повышению уровня потребления), вытекающее из модели П.Самуэльсона заведомо неточно. Как показала мировая практика (в т.ч. в РФ 2001-2013г.г.), значительные объемы накоплений не всегда приводят к высокому приросту потребления, иногда вплоть до «проедания» накопленных стратегических резервов, что и находит отражение на авторском графике.

При этом в соответствии с историческим опытом и культурными традициями средняя норма налогового бремени в макроэкономических системах не может снижаться ниже десяти про-

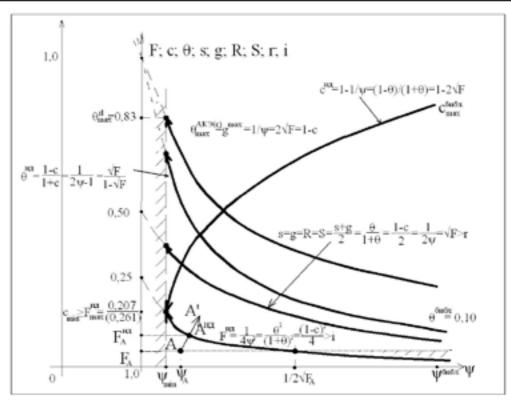


Рисунок 1 — Взаимосвязь основных макроэкономических показателей СОЭ с нулевым сальдо платежного баланса (заштрихованы области невозможных значений: меньших, чем  $\psi_{\min}$  и больших, чем  $\psi = 1/2\sqrt{F_{\Delta}}$ ).

центов («библейская десятина», близкая, по мнению автора, к анархии) [6,44]. В то же время, ни при каких обстоятельствах средняя налоговая нагрузка не может превышать своего максимального значения, отраженного на графике кривой  $\theta_{\text{max}}^{\text{max}} = g^{\text{max}} = 1/\psi$ .

Эта кривая соответствует административно-командной экономике АКЭ(С) (системе) (например, СССР), в которой инвестиции (капитальные вложения) являлись «перераспределенными» государственными расходами, поскольку государственная собственность была абсолютно преобладающей (более 98%) [9,67]. Весьма показательно, что характер этой кривой позволяет сделать теоретически корректный вывод, что в АКЭ(С) нет никаких оснований заведомо идеологически ограничивать  $F^{AR3(0)} < F^{PAHOЧНОЙ} = F^{ALI} = 1/4\psi^2$ ,

поскольку не форма собственности, а качество организации и управления и перераспределения валового продукта — суть экономического потенциала любого общества [10, 187].

Важно также иметь в виду, что средняя налоговая нагрузка в идеальной СОЭ не минимальная для любых соотношений основных МЭП, но именно сбалансированная относительно соответствующих максимальному теоретически возможному экономическому росту показателей норм государственных расходов, инвестиций и их общественных эффективностей, одновременно равных корню квадратному из численного значения экономического роста [7, 30].

Бесконечное множество реальных состояний СОЭ располагается на площади ниже кривой максимально возможного темпа экономического роста

- $\mathbf{F}^{\mu \alpha} = 1/4\psi^2$ . Эти состояния определяются соответствующими точками, например, на графике точкой A с координатами:  $\mathbf{A}[\psi_{\mathbf{A}}, \mathbf{F}_{\mathbf{A}}, \Omega_{\mathbf{A}}]$ . Из этой точки возможны следующие очевидные направления развития (повышения эффективности и качества) макросистемы:
- а) идеальное (единственное, стратегическое) – по кратчайшему направлению к кривой максимально возможного темпа экономического роста (то есть в направлении перпендикуляра  $A\vec{A}$  к касательной из точки A). Более подробно: направление развития реальной экономики выбрано государственными органами близким к идеальному (наилучшему теоретически возможному), если оно сопровождается повышением экономического роста при снижении суммы норм государственных расходов и инвестиций, а также и средней налоговой нагрузки при одновременном повышении нормы потребления (в том числе за счет положительного сальдо платежного баланса страны, вызванного прежде всего экспортом высокотехнологичной продукции), сбалансированностью основных макроэкономических параметров.
- б) неидеальные стремящиеся (близкие) к идеальному;
- в) заведомо неэффективные для общества такие направления развития реальной экономики, которые сопровождаются снижением экономического роста и нормы потребления, при одновременном росте суммы норм государственных расходов и инвестиций, средней налоговой нагрузки, несбалансированностью всех или большей части основных макроэкономических параметров (коррупционные или заведомо некомпетентные направления экономического разви-

тия - «на авось», вплоть до умышленного развала, деградации собственной экономики по советам «экономических убийц»: общеизвестная проблема «псевдоинвестиций» западных инвесторов в предприятия российского высокотехнологичного комплекса, которые зачастую приводят к ликвидации этих предприятий (например, уничтожение конкурентов, скупка земли под предприятиями и др.) [8, 26].

Достижение равновесия в реальной макроэкономической системе является труднейшей финансовополитическая задачей (в том числе государственного долга), включающей выпуск госзаймов, ужесточение налогообложения, печатание денег. При этом, несбалансированность экономической системы может быть объективной (войны, периоды крупных социально-экономических реформ, катаклизмов), случайной и преднамеренной, выгодной определенным (как правило, властным или оппозиционным, в том числе теневым структурам) «группам влияния» но, безусловно, невыгодной обществу в целом.

Несложный математический анализ соотношений между основными МЭП при конкретной заданной государственными органами численной величине темпа экономического роста позволяет жестко выделить следующие «иерархические ряды (ИР) МЭП» с соответствующими диапазонами ограничений их «дрейфа» внутри конкретного ряда.

- Равновесные СОЭ
- α) Идеальные ИР СОЭ с нулевым сальдо платежного баланса и нулевой инфляцией (наиболее простые, имеющие очевидный «геометрический смысл», отражены на рисунке 1). Их бесконечное множество, определяется

конкретным значением, как правило (для удобства) ОПСЭ, автоматически строго определяющем все остальные МЭП (и, обратно, также строго определяемым любым другим основным МЭП). Например, пусть государственными органами утверждены следующие нормы государственных расходов и инвестиций:  $S = g = \frac{1}{4}$  (то есть нормы государственных расходов и инвестиций равны 25%),- следовательно  $\Psi$  = 2,0. Кроме того, их общественные эффективности равны также 25%, то есть: R = S = 25%. Идеальное налоговое бремя равно:  $\theta = 1/(2\psi - 1) = 0.33 (33\%)$ . Hopma noтребления:  $c = 1 - 1/\psi = 0.50$  (50%) . Темп экономического роста (идеальный, максимально возможный для этой совокупности МЭП):  $F^{xx} = 1/4 \ \psi^2 = 1/(4x \ 4) = 6, 25\%$ 

Поэтому иерархический ряд будет в этом случае выглядеть так:

$$c \rightarrow \theta \rightarrow s = g = R = S = \sqrt{F} \rightarrow F \rightarrow i = 0$$
, где: i- инфляция.

- β) Реальные, определяемые конкретно заданными государственными органами численными величинами темпа экономического роста, государственных расходов (их нормой) и соотношениями («перестановками») между основными МЭП и фундаментальной величиной: корнем квадратным из темпа экономического роста. Например два экстремальных случая:
- а) «общество эффективного потребления экономическая идиллия»:

$$c > S > s > \sqrt{F} > R > \theta > g > F > i$$

Обращает на себя внимание высокая норма потребления при значительных общественной эффективности государственных расходов и норме инвестирования, малых норм налогового бремени и государственных расходов, весьма удовлетвори-

тельной общественной эффективности инвестиций.

б) «войны, периоды сложных крупных социально-экономических реформ (управляемых)»:

$$\theta > g > R > \sqrt{F} > s > S > c > F > i$$

В этом ряду очевидны высокие нормы налогового бремени и государственных расходов, незначительная норма потребления и общественной эффективности государственных расходов. Норма потребления для этих двух случаев «дрейфовала» от максимальной к минимально возможной («биологического прожиточного минимума»).

Не представляет трудностей скомбинировать другие промежуточные равновесные иерархические ряды (число их ограничено соответствующими перестановками, читатель легко может сделать это самостоятельно).

II ) Неравновесные (с заведомым нарушением иерархии МЭП)

Как было указано, неравновесность (несбалансированность) макроэкономической системы является следствием нарушения основных требований иерархичности отношений между МЭП в СОЭ, несбалансированностью финансовых интересов государства и налогоплательщиков, чрезвычайных обстоятельств (например, войн, некомпетентных действий правительства), безусловной причиной инфляции.

Например, заведомо несбалансированной при заданном соответствующими госорганами темпе экономического роста является следующая, часто встречающаяся экономическая система (нарушенный иерархический ряд МЭП):

$$c \rightarrow g \rightarrow \theta \rightarrow \sqrt{F} \rightarrow s \rightarrow R \rightarrow S \rightarrow i \rightarrow F \rightarrow 0$$
,

В этом ряду норма государствен-

ных расходов с весьма низкой их общественной эффективностью больше нормы налогового бремени (заведомое перенапряжение экономических потенциала), а норма инвестиций и их общественная эффективность одновременно меньше корня квадратного из темпа экономического роста, что свидетельствует о недопустимо низкой эффективности инвестиционной политики (государственной инвестиционной программы) и, что интересно, заведомо завышенном (возможно, в пропагандистских целях перед очередными выборами) утвержденном госорганами темпом экономического роста, в свою очередь численно меньшим уровня инфляции.

Примером катастрофического со-

стояния макроэкономической системы является следующий иерархический ряд МЭП:

i > g > √F > θ > s > R > S > c > 0 (ноль) > F,

с чрезвычайно высокой инфляцией (гиперинфляцией) и низкой нормой потребления, неудовлетворительной собираемостью налогов и отрицательным темпом экономического роста («проеданием запасов»).

Ниже на рисунке 2 приводится графическое отображение возможных вариантов налоговой политики (бесконечное множество выбора («поле») практически всех теоретически возможных значений средней налоговой нагрузки - налогового бремени).

Основное пространство («нало-

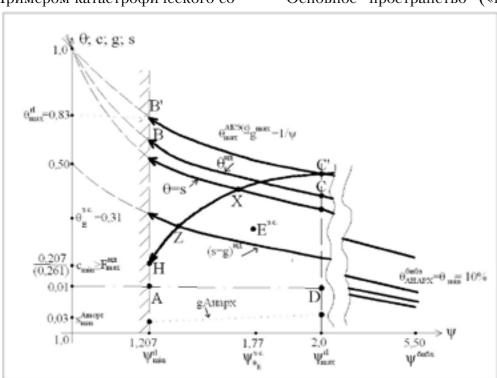


Рисунок 2 – Графическое отображение «поля множества значений налогового бремени» и основных направлений (параметров) налоговой макроэкономической политики (заштрихованы области невозможных значений  $\Psi$ : меньших, чем  $\psi_{\min}$  ).

говое поле») выбора численного значения налогового бремени заключено

а) линией (отрезком) AD - знамемежду четырьмя границами, опреде- нитым библейским требованием «десятины», по авторскому мнению сродни анархизму, то есть наименьшему налоговому бремени в социально организованной (в том числе анархически или религиозно) группе людей:  $\theta_{Anapx}^{Budit} = 0.10$ 

- б) кривой (отрезком) В<sup>I</sup>С<sup>I</sup> соответствующей максимально возможному значению налоговой нагрузки, -  $\theta^{\text{MAX}} = g^{\text{MAX}}_{\text{3-0}} = 1/\psi$ , имевшему место в административно-командных экономиках (системах (АКЭ(С) - «единых фабриках» с господством государственной собственности (например, в СССР); или ВС - кривой идеальной средней налоговой нагруз- $KH \theta_{w} = 1/(2w-1)$ ;
- в) прямой (отрезком АВІ), параллельной оси 🕖, определяющей минимально возможное значение обобщенного показателя структурной эффективности СОЭ, равное:  $\psi_{\min=1.207}[2];$
- г) прямой (отрезком DC<sup>I</sup>), параллельной оси 👸, определяющей максимально возможное значение обобщенного показателя структурной эффективности СОЭ в реальных, исторически и статистически подтвержденных границах, равное:  $\psi_{\text{max}}^{\text{pean}} = 2.0$ .

Очевидны два характерных (экстремальных, геометрических) направления макроэкономической политики («налоговый крест»):

- α) по прямой из точки А  $[\psi_{\min,1,207};\theta_{Auge}^{Bust}=0,10]$  $C^{I}[\psi_{\text{MSE}}^{\text{pean}}=2,0;\;\theta^{\text{MAX}}]$ , что эквивалентно переходу от «от анархической к административно-командной экономике-АКЭ(C)»;
- β) по прямой  $_{\rm KH}$   $_{\rm B^{I}}[\psi_{\rm min-1,207};1/\psi_{\rm min-1,207}]$  в точку  $[\psi_{\text{мак}}^{\text{peak}} = 2.0; \theta_{\text{dways}}^{\text{Rish}} = 0.10],$  что эквивалентно переходу «от суперАКЭ(С) к архианархической экономике».

Легко высчитываемая точка Е пересечения этих направлений определяет, по мнению автора, «золотосерединное» значение средней налоговой нагрузки в «усредненной экономике», равное  $\theta_{r}^{16} = 0.31$  (весьма близкое к показателю среднего налогового бремени в США и Японии, - около 30%), при  $\psi_{F}^{**} = 1,77$  (также очень близкое к японскому, равному 1,81), определяющее «ядро» налоговой политики и его исторический «дрейф».

Интересными являются также три характерные «тройственные» точки налогового поля, расположенные на кривой нормы потребления  $HC^{I} = 1 - 1/ \psi$ , в которых одновременно соблюдается равенство трех (и более) разных МЭП:

- а) точка X, пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства нормы налогового бремени и инвестиций, в которой  $c = \emptyset = s$ ;
- б) точка С<sup>I</sup>, пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства максимальных значений средней налоговой нагрузки и государственных расходов в АКЭ(С), в которой  $c = \theta = g$ .
- в) точка Z, пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства максимальных значений государственных расходов и инвестиций и их общественных эффективностей: c = g = s = R = S -идеальная цель идеальной макроэкономической стратегии - «магистральная траектория» любого развитого государства (как близкий реально существующий вариант - «шведский социализм»).

На рисунке 2 приведена высчитанная автором на основании [2] «анархистская» кривая нормы государственных расходов, минимальное значение которой равно 1,9%, а максимальное – 4,4%. Мировая статистика настаивает на минимальной норме инвестирования, не меньшей средней нормы амортизационных отчислений, -  $s_{Augusts}^{MEV} = 3\%$ , которая и указана на этом же рисунке. Приведено также максимально возможное значение средней нормы налоговой нагрузки:  $\theta_{-}^{\prime\prime} = 0.83$ , которое делает понятным близкое к нему значение налогового бремени в Швеции. Для более подробного анализа вариантов налоговой политики (выявления и обоснования соотношений между основными МЭП) приведены также из рисунке 1: кривая идеальной нормы налогового бремени:  $\theta^{MTE47} = 1/(2\psi - 1)$  и кривая идеальных значений норм государственных расходов и инвестиций:  $(s=g=R=S)^{EX} = 1/2 \psi$ 

Безусловно, размер, знак и структура сальдо платежного баланса страны оказывают сильное влияние на качество макроэкономического состояния. Например, положительное сальдо соответствующей экономики, безусловно, в денежном (количественном) отношении повышает ее эффективность. И, наоборот, отрицательное сальдо платежного баланса снижает качество макроэкономической политики. При этом особое значение приобретает товарная структура экспорта и импорта. Очевидна неперспективность преобладания в структуре экспорта ограниченных природных ресурсов в обмен на продовольствие и невысокотехнологичную (заведомо отсталую от передового мирового уровня) продукцию.

Несомненно, авторская модель экономики (несмотря на ее кажущуюся парадоксальность), имела место в период 1879-1897 гг. в реальной экономике США («Золотая эпоха» золотого стандарта, введенного в 1879 г.). В результате США вышли на первое

место в мире по объему ВВП и промышленного производства, на лидирующие позиции в мировой экономике [12, 30]. Модель хорошо отражает известные периоды парадоксальных взлетов экономических систем в СССР и Германии, Японии, Южной Корее, Китае.

Автор полностью сознает основные ограничения своей модели, которая не может быть полностью адекватна реальности, поскольку речь идет о человеческой деятельности, развивающейся в необратимом времени, несводимости общественного прогресса, развития человека к увеличению денежных доходов или к приумножению материального богатства, темпов экономического роста. Несовершенство людей и их отношений делает значимым фактор случайности, неопределенности.

Аналитические методы, назначением которых должно служить преодоление субъективизма в принятии решений, на деле нередко используются в качестве одного из инструментов политической борьбы. Следовательно, экономисты в любых обстоятельствах не должны слепо копировать политический процесс, обязаны стать блюстителями общественной дальновидности в экономических вопросах.

Автором приведены соответствующие зависимости [9,37].

# ЛИТЕРАТУРА

- 1. Краткая философская энциклопедия. – М.: Энциклопедия, 1994. -576 с.
- 2. Овсиенко Ю.В. и др. Устойчивое развитие: концепция и стратегические ориентиры// Экономика и математические методы. 2007. m.43, Ne4. C.57 71.

- 3. Губанов С. Рост без развития и его пределы // Экономист. № 4, 2006. C.5-19.
- 4. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс.-М.: Экономика, 1964 (оригинал: Economics, 1948). – 843 с.
- 5. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. / Пер. с англ./ М.: НП Вопросы экономики. – 2004. – С. 30 – 41.
- 6. Владимиров С. О моделировании сбалансированной экономики // Общество и экономика. 2010.  $N_{\odot}$  6. С. 31-48.
- 7. Владимиров С.А. Об объективном критерии оценки эффективности макроэкономической политики развитых стран// Финансы и кредит. 2002. N = 4. C.29-31.
- 8. Владимиров С.А. О научном обосновании экономической эффективности стратегической сбалансированной программы государственных инвестиций// Финансы и кредит,  $M. 2006, -N \ge 3 C.23-30.$
- 9. Владимиров С.А. Определение минимальной общественной эффективности инвестиционно-строительных проектов— один из главных спосо-

- бов борьбы с коррупцией //История государства и права. 2002.  $N_{2}$  6.
- 10. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М.: Госиздат, 1924. 223 с.
- 11. Экономико математический энциклопедический словарь / Под ред.В.И.Данилова-Данильяна.— М.: ИНФРА-М, 2003. - 688 с.
- 12. Иноземцев В.Л. «Постамериканский мир»: мечта дилетантов и непростая реальность // Мировая экономика и международные отношения. —  $2008. - N_{\odot} 5. - C. 27 - 36.$
- 13.Бережной В.И. Управленческие ресурсы XXI века/В.И. Бережной, И.В. Таранова, И.А. Цвиринько//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. -2011. -N 4. -C. 277-284.
- 14. Сыроватская В.И. Экономическое моделирование как метод принятия решения руководителем//Аграрная наука, творчество, рост Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск Башкатова Т.А.— 2014.—С. 364-367.

УДК 658+334 ББК 65.290

> Долгов Д.И. канд. экон. наук, доцент, МордГПИ им. М. Е. Евсевьева, г. Саранск E-mail: dolgov dmitry@mail.ru

# МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ ЧЕРЕЗ КОНКУРЕНТОСПСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются возможные подходы, методы и методики к оценке деятельности фирмы, в том числе оценки конкурентоспособности и конкурентоустойчивости. Представлена блок-схема организационно-экономического механизмауправленияконкурентоспособностьюпредприятия, состоящая из комплексавзамосвязанных блоков.

The article deals with the possible approaches, methods and techniques for the evaluation of the company, including the assessment of competitiveness and achievement-orientation. A block diagram of the organizational-economic mechanism of management of competitiveness of the enterprise, consisting of a set of blocks interrelated is presented.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, инфраструктура фирмы, конкурентоустойчивость

Keywords: competitiveness, competitive position, firm infrastructure, competitive reliability

Основой методики оценки конкурентоспособности является предложенная Портером концепция ценностной цепи (ValueChain), где все виды деятельности фирмы разделяются на две категории: основную деятельность (постоянное производство, сбыт, доставка и обслуживание товара) и поддерживающую деятельность (обеспечение компонентами производства: технологией, людскими ресурсами, инфраструктурой) [1, 37].

Любая фирма представляет собой сумму действий необходимых для проектирования, производства, рыночного продвижения, доставки и обслуживания продукции. Ценностная цепь фирмы является отражением ее истории, стратегии, подходов к осуществлению стратегии, а также способов исполнения, заложенных в ценностную цепь действий.

Здесь следует сделать дополнение по поводу терминов. Термин ценность нами понимается как сумма, требуемая для выполнения того или иного действия, однако это не только стоимостной показатель, но и показатель качества, значения выполняемого действия для достижения конкурентного преимущества. Поскольку не всякий показатель конкурентоспособности можно выразить денежной суммой, использование термина ценностная (а не стоимостная) цепь является более предпочтительным.

Ценностные действия и прибыль показывают цену товара, предлагаемого фирмой. Однако, ценностная цепь фирмы это не еще один способ определения себестоимости, смысл ее в другом. Она предназначена для определения сильных и слабых сторон предприятия, используя ее, можно увидеть реальные и потенциальные источники конкурентного преимущества, а также оптимизировать работу фирмы, согласно выбранной конкурентной стратегии.

Каждое ценностное действие использует: определенное сырье и материалы, человеческие ресурсы и технологию, позволяющую выполнять возложенные на нее обязанности; кроме этого, используется и создается та или иная информация, например, технические спецификации, чертежи, данные о покупателях, процент брака и т.д.

Все ценностные действия могут быть разделены на 2 большие группы: основную и поддерживающую деятельность. К основной деятельности относятся действия, связанные с физическим созданием продукта, его продажей, доставкой и сервисным обслуживанием.

Поддерживающая деятельность должна обеспечивать основную, предоставляя снабжение, технологию, управление, и выполнение функций, связанных с фирмой в целом. Пунктирные линии, проходящие через такие поддерживающие действия, как: снабжение, технология и менеджмент, показывают, что каждое из этих действий может ассоциироваться как с фирмой в целом, так и с конкретными основными действиями, например, снабжение обеспечивает все отделы фирмы канцелярскими товарами, а также специфические потреб-

ности каждого звена. Инфраструктура фирмы не связана с конкретными основными действиями, ее функция в обеспечении эффективных внутрифирменных связей и взаимодействия[2, 97].

Основные и поддерживающие ценностные действия являются как бы строительными блоками конкурентного преимущества. Источники преимущества в издержках могут находиться как в производственном блоке, так и в блоке исходящей логистики, интересно, что источники дифференциации могут также происходить из этих двух блоков. Концепция ценностной цепи позволяет увидеть место образования конкурентного преимущества, позволяет наметить стратегические планы сосредоточения усилий фирмы на конкретные блоки внутрифирменного пространства, а также непосредственно найти места неэффективного использования капитала и пути выхода из кризи-

Основная деятельность фирмы может быть разбита на 5 категорий, каждая из которых также состоит из свойственных им действий:

- Входная логистика. Действия, связанные с получением, хранением и распространением по предприятию входных продуктов, такие как: переработка грузов, складирование, контроль за состоянием запасов, планирование доставок, возврат брака поставщикам.
- Производство продукции. Действия, связанные с переработкой входных материалов в конечный продукт, такие как обработка сырья и материалов, сборка, отделка, упаковка и проверка.
- Выходная логистика. Действия, связанные с приемкой, хране-

24

нием и физическим распространением продукции к покупателям, такие как: складирование готовой продукции, разгрузка - погрузка, планирование и доставка продукции потребителю, принятие заказов.

- Маркетинг и продажи. Действия, направленные на стимулирование покупателей и непосредственные продажи, такие как: реклама, продвижение товара, маркетинг, реализация, работа с каналами распределение, ценообразование.
- Сервис. Действия, направленные на восстановление и поддержание ценности, приобретенного покупателем продукта, такие как инсталляция и сборка на месте, ремонт, подготовка обслуживающего персонала, предоставление запасных частей.

Каждая из этих категорий действий может быть чрезвычайно важной для получения конкурентного преимущества. Они присутствуют в каждой фирме, играя при этом различные роли, имея различную важность, в зависимости от отрасли, в которой действует фирма.

Поддерживающая деятельностьможет быть разделена на 4 общих категории:

- Снабжение. Снабжение призвано обеспечить фирму необходимыми для ее функционирования материалами, сырьем, машинами, и другими товарами. Часто снабжение ассоциируется с основной функцией фирмы, такой как входная логистика, однако снабжение обслуживает всю ценностную цепь фирмы, например, обеспечивает оборудованием производственный блок, офисом менеджмент и т.д. Как и все другие действия у снабжения есть собственная технология, включающая в себя: процедуры переговоров с поставщи-

ками, информационную систему, квалификационные и производственные требования. Снабжение играет важную конкурентную роль, хотя доля расходов на саму службу снабжения мала, однако ее качественные характеристики играют очень важную роль для получения конкурентного преимущества, причем как для лидерства в издержках, так и для дифференциации. Известен пример с экспертами качества хлопка, которые определяют сорт хлопка такими методами, как «на глаз», «на нюх» и «на зуб», причем альтернативы этим специалистам до сих пор не существует. Это говорит о важности качественного снабжения, поскольку только качественное сырье может обеспечить производство качественного товара.

- Развитие технологии. Каждое ценностное действие включает в себя технологию, будь-то ноу-хау, процедуры, или технологии приемки товара. Количество технологий, используемых на предприятиях, очень велико, начиная с технологий подготовки документов и перевозки товаров, кончая сервисной или производственной технологией. Более того, многие ценностные действия используют технологию, которая включает в себя несколько субтехнологий. Развитие технологии имеет множество форм, например, требуется развить дизайн продукта, и в тоже время нужны новые технологии маркетинговых исследований, интерактивная система регистрации заказов. Поэтому используемая технология является важнейшим фактором конкурентного преимущества, причем необходимо учитывать, что важна не только производственная технология, но и технологии выполнения других основных ценностных действий.

- Управление людскими ресурсами. Включает в себя действия, связанные с наймом, подготовкой, контролем и оплатой всех типов персонала. Управление персоналом обслуживает как основную, так и вспомогательную деятельность. Персонал значительно влияет на конкурентное преимущество, и, возможно даже играет главную роль. Для преимущества на дифференциации важна квалификация и творческий потенциал рабочей силы, в тоже время лидерство в издержках в некоторых отраслях может быть достигнуто только, используя дешевую рабочую силу.

Инфраструктура фирмы. Состоит из действий, обеспечивающих функционирование фирмы в целом, это: управление высшего звена, планирование, финансы, бухучет, связи с правительством. В отличие от остальных ценностных действий инфраструктура не обслуживает отдельные категории, а работает на всю ценностную цепь фирмы. Она также может являться источником конкурентного преимущества [3, 88].

Методика анализа конкурентоспособности предполагает использование ценностной цепи предприятия в качестве основы для конкурентного анализа. Это обусловлено: во-первых, универсальностью концепции ценностной цепи, возможностью ее применения в любой отрасли народного хозяйства; во-вторых, построение ценностной цепи фирмы позволяет увидеть существующие и потенциальные источники конкурентного преимущества; в-третьих, ценностная цепь наглядно, в графическом виде демонстрирует достоинства и недостатки, исследуемого предприятия, а также позволяет определить рейтинг каждого ценностного блока.

Положительным моментом данной методики является ее трансформируемость, т.е. возможность некоторой доработки под нужды конкретного предприятия или отрасли. Это объясняется тем, что при составлении общей методики, учесть все источники конкурентного преимущества, характерные для каждой фирмы и (или) отрасли.

Экспертной группе следует ответить на вопросы, сгруппированные по ценностным блокам фирмы, при этом, оценка 1 является низкой, т.е. утверждение или вопрос не соответствуют реальному положению дел, оценка 3 - частичное соответствие, 5 - полное соответствие, наивысшая оценка. Отвечать на вопросы следует предельно честно, с большей долей умаления собственных возможностей, при анализе своей фирмы, и преувеличения возможностей конкурентов.

На современном этапе реформирования экономики категории «конкурентоустойчивость» и «конкурентоспособность» являются одними из ключевых, т.к. в них выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационноуправленческие, маркетинговые возможности не только отдельного предприятия, отрасли, но и экономики страны. Эти возможности реализуются в товарах и услугах, конкурирующих с аналогами, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Рассматриваемые категории характеризуют систему государственного и общественного устройства страны, меру ее способности обеспечить устойчивое динамичное развитие экономики и связанное с этим благосостояние общества.

Предприятие и выпускаемая им продукция находятся в диалектическом единстве, одно без другого суще-

ствовать не может, поэтому понятие «конкурентоспособность» разделено на характеристику, относящуюся отдельно к продукции - «конкурентоспособность товара», и отдельно к предприятию - «конкурентоустойчивость предприятия».

Предприятие-производитель продукции заинтересовано в обеспечении конкурентоспособности длительного периода времени. Это может быть обеспечено выпуском конкурентоустойчивой продукции. Под ней мы понимаем продукцию, которая на основе рестайлинга и иных мер изменяет форму и содержание конкретного товара и способна в результате этого удовлетворять как существующие, так и возрастающие потребности покупателей в ней, обеспечивая конкурентные преимущества и прочную конкурентную позицию предприятия на мировом рынке в течение длительного периода времени.

Под конкурентоустойчивостью предприятия следует понимать стабильное и эффективное функционирование всех производственных, обслуживающих и коммерческих систем его в условиях конкуренции. Это более ёмкое понятие раскрывается не только способностью конкурировать продукцией, но и иметь все составляющие потенциала на высоком конкурентоспособном уровне.

Так как успешность функционирования любого предприятия зависит от уровня конкурентоспособности продукции, то её оценка используется предприятиями при комплексном изучении рынка, перспектив продаж, при принятии решения о целесообразности производства изделий, формировании стратегических планов. В процессе оценки конкурентоспособности продукции лежат такие

принципы, как противоположности целей и средств; учёта особенностей различных сегментов рынка; квазистабильности рыночной конъюнктуры, а также преимущественного рационального поведения участников рынка. При оценке критериев конкурентоспособности продукции используются измерительные, расчётные, экспертные, социологические, экспериментальные и регистрационные методы.

Под организационно-экономическим механизмом управления конкурентоустойчивостью следует понимать способы организации отдельных разделов системы менеджмента, которые ориентируются на достижение конкурентоустойчивости управляемого объекта и базируются на экономических законах функционирования рыночных отношений, законах организации, научных подходах, принципах, функциях и методах управления. В данный механизм входят: характеристика конкурентоустойчивости товара и предприятия в целом, выявление финансового и материально-производственного потенциала, уровень устойчивого положения предприятия на рынке относительно конкурентов с учётом типа и сферы деятельности (производственная, торговая, сфера услуг), размер и структура предприятия.

Процесс управления конкурентоустойчивостью требует исследования следующих показателей: уровень качества изделия (Ук.и), уровень производственных возможностей (Упв), уровень маркетинга (Ум), уровень квалификации и компетентности персонала (Ук.п), уровень экономической устойчивости (Уэ.у), уровень социальной обеспеченности (Усо), уровень экологичности (Уэ). После расчёта уровня конкурентоустойчивости определяется комплексный показатель Ку [4, 37].

В данной схеме вход - это поступающая информация, что может являться и распоряжение вышестоящего руководства, и инициатива самого руководителя. Функция с заданными параметрами - это обработка входного воздействия по уже известному и свойственному каждому предприятию определённому алгоритму. А выход представляет собой результат преобразования входного воздействия (может быть представлен в виде управленческого решения или действия). Если выходные данные не соответствуют требованиям предприятия или они далеки от ожидаемых, то происходит обратная связь, где выясняются причины отклонения результатов, их анализ и устранение.

Результативность управления процессами эффективности и конкурентоустойчивости предприятий будет определяться тем, насколько целенаправленно и полно используются имеющиеся резервы их эффективного развития. Однако на предприятиях зачастую не проводится их комплексный анализ и не оценивается количественная величина. Этот недостаток не позволяет спрогнозировать, а в дальнейшем и обеспечить наиболее высокую результативность в решении рассматриваемой проблемы. В целях ликвидации отмеченного недостатка в работе представлена блок-схема организационно-экономического механизма управления конкурентоустойчивостью предприятия как специфическая многофункциональная и многокомпонентная система, состоящая из комплекса взаимосвязанных блоков, то есть подсистем, подверженных влиянию внешних и внутренних

факторов, образующих определенную целостность. Данная схема направлена также на повышение конкурентных возможностей предприятия. Она позволяет системно и целенаправленно вести поиск путей объединения всех подсистем организационно-экономического обеспечения корпоративного менеджмента с целью концентрации усилий и управляющего воздействия на факторы, определяющие внутренний потенциал предприятия, способный обеспечить повышение его конкурентных возможностей.

Проблема повышения конкурентоустойчивости продукции тесно связана с проблемой реализации имеющихся резервов снижения затрат живого труда, себестоимости продукции. Под резервами мы понимаем не только неиспользованные или частично используемые возможностикомплексного развития предприятия наиболее эффективными методами с целью обеспечения изготовления конкурентоустойчивой продукции, устойчивости предприятия и окружающей среды, а также расширение этих возможностей, дальнейшее создание всех необходимых предпосылок превращения науки в непосредственную производительную силу, использования современных информационных систем и преимуществ самостоятельного развития в условиях рыночных

Производительность труда может увеличиться благодаря устойчивому функционированию оборудования, равномерной интенсивности труда, обеспечивающими оптимальную структуру производственной нагрузки. Необходимо отметить, что оборудование, работающее на автоматическом ходу, имеет возможность выполнять в течение конкретной еди-

ницы времени в 1,5 и более раз операций. Всё это обусловливает соответствующую экономию живого труда и рост его производительности.

Изготовление продукции с использованием новых технологий вызывает сдвиги и в структуре затрат живого труда непосредственно на самих станочных работах. Увеличивается удельный вес машинного, т.е. основного времени, при снижении удельного веса вспомогательного времени, чго свидетельствует об улучшении условий труда и повышении его культуры. Однако, при оценке экономии живого труда в результате применения новых технологий изготовления подшипников было бы ошибочным ограничиваться только снижением затрат живого труда основных производственных рабочих. Применение этих технологий приводит к весьма существенным изменениям в затратах труда всего производственного персонала. Анализ резервов повышения производительности труда в производстве подшипников на основе интенсивных технологий требует выявления влияния их на изменение всех совокупных затрат живого труда.

Анализируя данные, можно отметить, что применение новых методов изготовления продукции приводит к значительному снижению затрат всего живого труда. Но при этом суммарные затраты живого труда всего персонала снижаются далеко не одинаковыми темпами по сравнению с сокращением затрат труда производственных рабочих. Это объясняется неодинаковыми темпами снижения затрат живого труда отдельными категориями рабочих. Анализ показал, что с использованием новых технологий изготовления подшипников и их деталей проявляется тенденция увеличения удельного веса затрат живого труда вспомогательных рабочих. Это обусловливается тем, что возрастание технической вооруженности труда на операциях основного производства обеспечивается за счёт повышения его интенсификации на базе применения более производственных и одновременно более сложных технологических процессов. Однако применение данных технологических инноваций требует увеличения объёма работ по ремонтному и инструментальному обслуживанию [5].

А это, в свою очередь, требует дополнительных затрат живого труда как на осуществление ремонтных работ, так и надзора за эксплуатацией оборудования. В результате, доля затрат живого труда рабочих ремонтников составляет значительную величину в суммарных затратах живого труда и затратах на его оплату при изготовлении продукции. Неравномерное снижение затрат труда всех категорий персонала предприятия требует комплексного решения вопросов технического перевооружения производства и управляющей системы. Это значит, что применение новых технологических процессов должно сопровождаться качественным совершенствованием организации всех форм обслуживания, систем управления и автоматизацией труда управленческого персонала. Но при этом необходимо соблюдать условия, чтобы использование капитализации труда не привело к увеличению затрат живого труда. Только в таком случае представляется возможным повысить эффективность функционирования предприятий как системы в целом и составляющих его подсистем с целью обеспечения полного соответствия выдвигаемых рынком требований критериям, обеспечения их конкурентоустойчивости [6].

Необходимым условием решения основной задачи повышения конкурентоустойчивости и увеличения объёма продаж является снижение себестоимости продукции, как одного из важнейших критериев успешной деятельности предприятия [7].

Так как себестоимость продукции в самом общем виде воплощает в себе все стоимостные затраты предприятия по её изготовлению, то она представляет собой и важнейший экономический показатель оперативного управления процессом повышения эффективности производства и достижения цели деятельности объектов исследования. Важнейшей задачей является использование новых методических подходов к оценке и анализу результатов деятельности цехов, производств, как центров прибыли, а также оперативный контроль за уров-

нем себестоимости продукции. Лишь в результате оперативного анализа сопоставления фактических затрат с нормативными, четкого отслеживания изменений издержек производства, выявленных отклонений по отдельным элементам и статьям затрат на всех стадиях производственного процесса с детальной их расшифровкой по составным компонентам появляется реальная возможность установить причины и непосредственных виновников отклонений, обнаружить скрытые резервы и возможности снижения удельных затрат.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина, А. С. Грачев. М.: Дис, 2001. 457 с.
- 2. Азрилиян С.П. Коммерческий словарь. М., 2000. 457 с.

30

УДК 001 ББК 72



Казарина М.В. аспирант, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск

# НАУЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В статье рассматривается понятие научного потенциала, исследуется состав ресурсного потенциала научных учреждений. Предлагается подход к оценке ресурсного потенциала и его основных составляющих.

The paper discusses the concept of scientific potential, analyzes the components of resource potential of scientific institutions. We propose an approach to evaluate the resource potential and its basic components.

Ключевые слова: научная деятельность, индикаторы, исследования, ресурсный потенциал, научный потенциал.

Keywords: scientific activity, research, indicator, resource potential, scientific po-tential.

Современная научная деятельность является регулируемой сложной динамической системой. В специальной литературе существует множество определений понятия научной деятельности. Одно из официальных определений разработано Руководством Фраскати(англ. ManualFrascati), которое стало в 1963 г. первым документом, посвященным методологии статистики науки и ин-

новаций [10].В нем содержится следующая трактовка научной деятельности: «это творческая деятельность, осуществляемая на систематической основе с целью увеличения запаса знаний и использования этого запаса для открытий или разработки новых продуктов, либо для открытий и разработки новых, более эффективных процессов производства»[2].

Результативность научной деятельности в значительной степени зависит от имеющегося научного потенциала. Под научным потенциалом понимается совокупность возможностей, которыми обладает общество для осуществления научных исследований и использования их результатов в практике. Одноизпервыхопределенийданного понятия было сформулировано в конце 1960 х гг. вматериалах ЮНЕСКО, где под научным потенциалом понималась совокупность ресурсов, которыми суверенно располагает страна для научных открытий, изобретений и технических новшеств, а также для решения национальных и межнациональных проблем, которые выдвигают наука и применение ее результатов [9]. Такое определение отражает «ресурсный» подход к научному потенциалу. Однако в более поздних работах Организации европейского экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ЮНЕСКО не ставилась задача научной разработки проблемы научного потенциала, и их содержание не выходило за рамки статистических материалов.

Одним из важнейших факторов успешного развития организаций сферы научного обслуживания является эффективное управление его ресурсным потенциалом. В широком смысле ресурсный потенциал — это совокупность ресурсов всех видов, как имеющихся у предприятия на момент производства, а также и тех, которые можно привлечь в будущем, и способов их соединения, с учетом их целевых и качественных характеристик, для получения новых видов продукции (работ, услуг) или большей их стоимости [7].

Исследования по оценке результативности научной деятельности в настоящее время практически не ведутся. В связи с решением задач государственного планирования и управления наукой особенно очевидной становится проблема оценивания и повышения эффективности ресурсного потенциала научных исследований. Необходимой становится количественная оценка ресурсного потенциала научной деятельности и его структурных компонентов.

Ряд специалистов считают, что основнымэлементом в системе ресурсного потенциала является научное сообщество[6]. Другие же придерживаются мнения, что состав ресурсного потенциала шире, в частности в него входят [11]:

- 1) система накопленных зданий или информации об обществе, природе, мышлении и законах их развития;
- 2) деятельность людей, направленная:

- а) на получение и систематизацию знаний;
- б) на более углубленное познание законов природы и общества;
- в) на дальнейшее воплощение полученных знаний или информации в техническом или организационном применении;
- 3) учреждения и организации, в которых осуществляется научный труд во всех его формах (фундаментальные и прикладные исследования, прикладные разработки, образовательная деятельность).

Первый и третий элементы указанной модели образуют комплекс, который имеет название научный потенциал. Автор модели обозначает его как статическую часть системы науки,а второй элемент — деятельность людей — как динамическую составляющую. Самым важным является поддержание пропорциональности между характеристиками динамической и статической составляющих модели. От этого зависит эффективность системы в целом.

В узком смысле ресурсный потенциал можно определить и как сово-купность трудовых, природных и материальных затрат, которые определяются количеством, качеством и внутренней структурой каждого ресурса [4]. О.Е. Зимовец в своей работеопределяет ресурсный потенциал научно-производственного предприятия как совокупность имеющихся знаний, информации, средств, запасов, источников и возможностей предприятия, позволяющих осуществлять эффективную научную, исследовательскую, опытно-конструкторскую и производственную деятельность на новом экономическом уровне[3]. Таким образом, ресурсный потенциал учреждений сферы научного обслуживания — это совокупность материальных и нематериальных средств, которыми обладают учреждения в процессе своей деятельности для достижения своих целей.

В конце 2013 г.в связи с формированием ФАНО были высказаны предложения о создании межведомственной комиссии для работы с каждым подотчетным научным заведением для оценки эффективности науки. В частности, предлагалось провести оценку по 25 критериям, многие из которых приняты в ведущих странах мира [8]. До сих пор такая комиссия не была создана. Тем не менее, некоторые критерии были опубликованы в Российской газете:

- 1) число публикаций в ведущих международных базах цитирования, обзоры и тезисы конференций. При этом оставался открытый вопрос по учету публикаций из базы РИНЦ РФ;
- 2) количество научных монографий и их переводы;
- 3) учет программ ЭВМ, результатов интеллектуальной деятельности, полезных моделей и промышленных образцов, а также финансовой результативности научной организации;
- 4) учет числа статей, подготовленных совместно с зарубежными учеными в международных журналах, число проведенных исследуемой организацией международных конференций;
- 5) учет кадрового потенциала: количество аспирантов и докторантов и учет выполненных ими работ, количество бакалавров, специалистов, магистров, кроме этого в расчет должны были приниматься число ученых, отправленных на стажировки за рубеж.

Данный подход вызвал ряд претензий, которые в основном касались большого количества критериев. Уче-

ные РАН отмечали, что критериев должно быть не более 10, оптимально 5-7. Кроме этого, предложение вызывало опасение, что измерять научные учреждения разных профилей одним «метром» будет необъективно. Для каждого направления необходима разработка своих групп критериев. Причем каждому должна была присваиваться своя весовая система. А оценивать научные учреждения предполагалось каждые пять лет. К сожалению, в процессе перехода научных учреждений и институтов в ведомство ФАНО такое рациональное предложение забылось, главным критерием стало сохранение объема финансирования и численность кадрового состава.

Представляется целесообразным все показатели ресурсного потенциала научных учреждений разделить на две основные группы: количественные и качественные. В группу количественных показателей входят три подгруппы.

А. Трудовые ресурсы:

- 1) численность всех сотрудников научных учреждений (в т.ч. не имеющих научной степени и звания, сотрудники административно-управленческого аппарата (АУП), ИТР и пр.);
- 2) численность научных сотрудников (имеющих научные степени и звания);
- 5) учет кадрового потенциала: ко- личество аспирантов и докторантов и специальностям, по возрасту и проч.).
  - 4) темпы сменяемости состава научных коллективов.
    - В. Финансовые ресурсы:
    - 1) объем фонда оплаты труда;
  - 2) объем бюджетного финансирования различных видов НИОКР;
  - 3) объем финансирования из других источников (фонды, гранты).

С.Материальные ресурсы:

- 1) количество учреждений, занятых в сфере научного обслуживания (НИИ, конструкторские бюро (КБ), опытные заводы и пр.);
- 2) количество оборудования (материально-техническая база), принадлежащего одному учреждению сферы научного обслуживания (приборы, стенды, станки);
- 3) удельная оснащенность одного исследователя (то есть удельная-сто-имость оборудования) [1]. Этот показатель зависит от уровня расходов на науку и инновации. К примеру, в 2009 г. в РФ данный показатель имел уровень 650 тыс. руб., а в 2013 г. уже 860 тыс. руб.

В группу качественных показателей входят такие индикаторы, которые отражают специфику научной деятельности:

- 1) миграция ученых. Согласно мнению специалистов, существует два вида миграции – внутренняя и внешняя. Внутренняя миграция – это переход ученых в другие сферы экономики внутри страны, а внешняя – отъезд за рубеж. Но существует и другая точка зрения, которая говорит о существовании третьего вида миграции это миграция из академгородков [5]. Академгородки, как своеобразные наукограды, возникали в СССР в конце 1950-х годов как результат стремления руководства страны преодолеть отставание от Запада в области развития фундаментальных исследований;
- 2) доступ к информационным ресурсам (библиотеки, зарубежные издательства, возможность перевода);
- 3) патентная деятельность (количество патентов, вид изобретения);
  - 4) тематика разработок.

Использование такой системы индикаторов позволит объективно оце-

нивать уровень ресурсного потенциала научных учреждений, проводить сравнительный анализ и определять направления развития научно-технической политики в стране и отдельных регионах.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Бердашкевич А. П. Бюджетная и организационная поддержка науки в России / А. П. Бердашкевич, С. А. Клепиков // Инновации. №2. 2011. С. 41-47.
- 2. Большой экономический словарь. Руководство Фраскати (предла-гаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок) [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: http://big\_economic\_dictionary. academic.ru.
- 3. Зимовец О. Е. Повышение ресурсного потенциала научно производственного предприятия // Креативная экономика. -2012. N 12 (72). C. 31-36.
- 4. Ковалев А. Н. Ресурсный потенциал торговых организаций и эффективность его использования [Электронный ресурс]: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — М.: РГБ, 2003 (Из фондов Российской Государственной библиотеки).
- 5. Краснопольская Л. Н. Проблема миграции ученых из российских городов науки / Л. Н. Краснопольская, О. Ф. Жиронкина // МКО-10, 2002. [Электронный ресурс] : офиц. сайт. — Режим доступа: http://www.mse.su/ archive/doc15656/doc.pdf.
- 6. Криворученко В. К. Научные школы важнейший элемент науки / В. К. Криворученко // [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: http://www.mosgu.ru/nauchnaya/school.

- 7. Лосев В. С. Методические положения оценки ресурсного потенциала газораспределительного предприятия / В. С. Лосев, Е. А. Бабурин // Российское предпринимательство. 2012. № 1.3 С. 100-107.
- 8. Медведев Ю. Минобрнауки поставит оценки академикам. Элек-тронный ресурс] : офиц. сайт. — Режим доступа: http:// www. rg.ru/2013/12/09/nauka-site.html.
  - 9. Научный потенциал общества.

- Офиц. сайт: // [Электрон-ный ресурс] : офиц. сайт. Режим доступа: http://www. http://encyclopedia\_philosophy. academic.ru.
- 10. Терминология [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим достуna: http://www.strana-oz.ru/2002/7/ terminologiya.
- 11. Юделевич М. А. Труд в сфере науки. / П. Н. Завлин, А. И. Щербаков, М. А. Юделевич. М.: Экономика, 1973, 296 с.

УДК 658.8 ББК 65.262

Ковалёва Н.В. канд. экон. наук., доцент e-mail: knv1954@mail.ru, Cypoвцева Е.С. канд. экон. наук., доцент e-mail: e787@yandex.ru, Хохлова С.А. канд. экон. наук., доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, e-mail: Insider-s@yandex.ru

# ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНЫХ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ОСНОВЕ ИНДИКАТОРОВ

Статья посвящена вопросам построения эффективной системы внутриорганизационных коммуникаций. Предложена модель прогнозирования банкротства при помощи коммуникационных индикаторов для раннего обнаружения кризисных явлений в хозяйственно-коммерческой деятельности организации. Представленная модель, так как эффективно выстроенный процесс коммуникаций является залогом достижения организационных целей. Проанализирована система внутренних коммуникаций организации.

Article is devoted to questions of creation of effective system of intra organizational communications. The model of forecasting of bankruptcy by means of communication indicators for early detection of the crisis phenomena in economic and commercial activity of the organization is offered. The presented model is actual today as effectively built process of communications is pledge of achievement of the organizational purposes. The system of internal communications of the organization is analysed.

Ключевые слова: внутриорганизационные коммуникации, коммуникационный процесс, эффективные коммуникации, банкротство, риск, оценка, модель.

Keywords: intra organizational communications, communication process, effective communications, bankruptcy, risk, assessment, model.

Коммуникации — это «процесс обмена информации», ее смысловым значением между двумя или более людьми» - такое определение дает словарь практических терминов по менеджменту. Коммуникации можно считать эффективными в том случае, если на их основе руководитель организации принял эффективное решение. Важнейшей целью внутриорганизационных коммуникаций является «создание среди сотрудников поддержки цели и политики, проводимой руководством организации».

В антикризисном менеджменте прогностические модели банкротства организаций построены на основе финансовых и деловых показателей. Самая известная из моделей — 5- и 10-факторного Z-счёта, предложенная Альтманом. Однако ограниченность данной модели не даёт возможности обнаружить социальные предпосылки кризиса до того, как начнутся необратимые финансовые проявления.

Модель Альтмана состоит исключительно из финансово-эконо-

мических показателей и не позволяет предвидеть, как на будущей деятельности организации отразятся скрытые организационно-управленческие проблемы. Между тем финансовое проявление кризиса — ситуация, когда ухудшающееся экономическое положение создаёт ограничения для стабилизации ухудшающихся показателей и восстановления конкурентных позиций [4].

Всё сказанное иллюстрирует потребность в методике для раннего выявления кризисных тенденций на системообразующем социальном уровне. Таким уровнем, на наш взгляд, являются внутриорганизационные коммуникации. Потеря или нарушение процесса коммуникации в организации служит первым симптомом неблагополучия в деятельности.

Современные экономисты Акерлоф Дж., Шиллер Р. подчёркивают значимость нематериальных факторов в менеджменте и прогнозировании поведения участников экономических взаимодействий и отношений [1]. Все виды и уровни внутриорганизационных коммуникаций принадлежат к числу нематериальных факторов, определяют выживание и конкурентоспособность организации.

Механизм влияния коммуникационных потоков проявляется через такие нематериальные составляющие бизнес-среды, как доверие, репутация, связи с общественностью. Потоки информации, организованные соразмерно масштабам и потребностям организации:

- 1) Способствуют эффектам синергии и самоорганизации, стабилизируют систему, обеспечивают интеграцию элементов.
- 2) Формируют целенаправленность, сотрудничество, заинтересо-

ванность в общем результате.

3) Определяют жизнеспособность, целостность организации.

Введение коммуникаций в модель антикризисного управления позволит своевременно выявлять и решать организационные, управленческие проблемы, предупреждать финансовую нестабильность, оптимизировать трансакционные затраты [3].

Для оценки жизнеспособности организации автором предлагается выделить 17 индикаторов отрицательного коммуникационного потока. Диагностика проводится экспертным методом, участники — руководители высшего и среднего звена, специалисты по маркетингу, рекламе, информационным технологиям, логистике.

Покажем 17 индикаторов отрицательного коммуникационного потока:

- 1. Негативные сообщения в СМИ о деятельности организации.
- 2. В фокус-группах и на интернетфорумах доминируют негативные отзывы клиентов.
- 3. Сотрудники не осведомлены о миссии, целях, стратегии компании.
- 4. Разные подразделения не в курсе целей, ресурсов, потребностей друг друга.
- 5. В компании нет системы обратной связи с персоналом.
- 6. Не поддерживается обратная связь с клиентами.
- 7. Отношение к вопросам и предложениям рядовых сотрудников авторитарное (игнорирование, санкции).
- 8. Неудовлетворённость потребителей ценностью, создаваемой организации.
- 9. Публичная резкая реакция руководства на сообщения в СМИ.
- 10. Чрезмерная информационная закрытость.

- 11. Периодически возникают панические слухи.
- 12. Чувство неуверенности в завтрашнем дне испытывает большая часть сотрудников.
- 13. Персонал не доверяет руководству.
- 14. Постоянные мелкие конфликты, внутренняя напряжённость, в деловых отношениях преобладает соперничество.
- 15. Неудовлетворённость сотрудников совместной деятельностью.
- 16. Затяжные хронические конфликты между руководителями подразделений.
  - 17. Состояние информационной женная угроза (Таблица 1).

войны с экологическими сообществами.

Если экспертная группа соглашается с 12 и более из приведённых утверждений, в организации диагностируется кризисное состояние, есть угроза существованию. Положительные ответы по 7-11 индикаторам — острое кризисное состояние вероятно в ближайшие полгода, угроза развитию. Совпадение по 4-6 индикаторам — кризисное состояние может возникнуть в ближайшие год-полтора, если не корректировать взаимоотношения с внешней средой и не решать назревающие внутренние проблемы, отложенная угроза (Таблица 1).

Таблица 1 – Интерпретация результатов диагностики

Результаты диагностики	Интерпретация результатов
12 и более баллов (ответов «да»)	Угроза существованию
7-11 баллов	Угроза развитию
4-6 баллов	Отложенная угроза

Коммуникационная антикризисная модель создаёт информационную основу для разработки стратегических планов, позиционирования во внешней среде, стратегического развития и роста конкурентоспособности.

Влияние коммуникаций на развитие организации проявляется как в системных аспектах (целостность, синергия, устойчивость), так и в бизнеспроцессах (способность к своевременным, регулярным информационным и социальным взаимодействиям с сотрудниками, потребителями, развитие систем обратной связи). В итоге организация, находящаяся в более благоприятном коммуникационном пространстве, создаёт ценный для потребителя продукт или услугу.

Коммуникации определяют границы фирмы как на микро-, так и на макроуровне [2]. Дисбаланс в информационно-эмоциональном обмене,

слишком развернутая, или, наоборот, ограниченная коммуникационная сеть, которая ведет ведет к изменению сфер влияния на окружающие рыночные элементы, а значит и к сдвигу границ организации.

Отрицательный (негативный) коммуникационный поток разрушает связи внутренние и внешние, препятствует интеграции, устойчивости, вызывает недоверие, незаинтересованность в совместных проектах. Такой поток можно рассматривать как индикатор кризиса в управлении организации, который нередко проявляется раньше тревожных экономикофинансовых симптомов.

Чтобы прогнозировать и предупреждать кризисы в отношениях с партнёрами, контрагентами, избегать внутренних конфликтов, тенденций к распаду, необходимо управлять потоками информации, анализировать коммуникационный потенциал, оце-

нивать взаимодействие всех элементов, образующих социально-экономическую целостность.

Для изменения направленности потока, превращения его в инструмент развития, целесообразно задействовать инструменты коммуникационного менеджмента. Стратегии, программы развития коммуникаций должны быть направлены на формирование нематериального капитала: знаний, доверия, компетенций, репутации как главных источников роста и процветания в постиндустриальной экономике [5,6].

Ожидаемый эффект от использования предлагаемой методики — повышение устойчивости бизнеса и соответственно раннее обнаружение возможных угроз, таких как потеря целостности, ухудшение репутации, невостребованность (неспособность создавать ценность), потеря устойчивости, неуправляемость нарастания негативных сообщений и отзывов о деятельности компании, потеря ниши, целевой аудитории, финансовое банкротство.

Предприятия разоряются, потому что изменения в отношении потребителей, неэффективная обратная связь, отсутствие сотрудничества, ухудшение репутации долгое время остаются незамеченными. Взятые в отдельности, такие симптомы обычно оказываются вне управленческого фокуса. Рассмотренные в совокупности, коммуникационные индикаторы превращаются в аналитический инструмент руководителя, позволяющий ориентироваться в ситуации глобально, понимать место организации на рынке, отношение к ней со стороны общественности, потребителей, партнёров, собственного персонала [7].

Наблюдение за коммуникацион-

ными индикаторами позволит бизнесу, особенно малому и среднему, легче адаптироваться к изменениям в ожиданиях и потребностях, развиваться более предсказуемо, стабильно, органично в условиях изменений.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Акерлоф Дж., Шиллер P. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Пер. с англ. Д.Прияткина; под научн. ред. А.Суворова; вступ. ст. С. Гуриева. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.
- 2. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учеб. пособие / Дж.К. Лафта. М.: Русская Деловая Литература, 1999. 320 с.
- 3. Попов Е. Трансакционная функция /Е. Попов //Общество и экономика / Междунар. ассоц. Рос. акад. наук. M., 2007. N9-10. C. 212-224.
- 4. Попов Р.А. Антикризисное управление. Учебное пособие. М.: Высшее образование, 2009. 305 с.
- 5. Гнетецкая Л.Л., Прохорова В.В. О развитии системы межбюджетных отношений на региональном уровне // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 3 (104). С. 91-95
- 6. Прохорова В.В. Экономика знаний как стратегический «ресурс» интенсификации развития территориальной экономической системы // Экономика и предпринимательство.  $2013. N_{\odot} 11-2 (40-2). C. 142-146.$
- 7. Суровцева Е.С., Шутилов Ф.В. Коммуникационный потенциал как индикатор развития кластера // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 213-219.

УДК 657 ББК 65.052

Криворотова Н.Ф. канд.экон.наук, доцент, Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

В статье рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные предприятия в процессе выхода на международные рынки, а также предлагается механизм финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности предприятий

The article discusses the main challenges faced by domestic enterprises in the process of access to international markets, and also provides a mechanism of financial support of foreign economic activity of enterprises

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, управление производственно-коммерческими операциями ВЭД, управление эффективностью внешнеэкономической деятельности предприятия, антикризисное управление эффективностью внешнеэкономической деятельности

Keywords: foreign trade, production management - commercial operations of foreign trade activities, performance management of foreign economic activity of the enterprise, crisis management efficiency of foreign trade activities

Возникновение экономических кризисов неизбежно форми-

рует потребность поиска направлений и средств регулирования кризисных ситуаций, инструментов обеспечения финансово-экономической устойчивости.

В условиях экономического крисовершенствование системы управления эффективностью внешнеэкономической деятельности предприятий, безусловно, способствует оздоровлению народного хозяйства, становится ведущим фактором экономического роста. Кризис как негативное явление влечет за собой отток финансовых ресурсов из организации, замедление оборачиваемости капитала. Поэтому основная цель, которая преследуется при управлении внешнеэкономической деятельностью предприятия под влиянием кризиса является анализ факторов возникновения кризисной ситуации, разработка и практическое внедрение комплексного экономического механизма, направленного на сканирование внешней и внутренней среды компании для минимизации последствий воздействия кризиса на деятельность предприятия.

В качестве направления совершенствования управления эффективностью внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях кризиса необходимо построение оруправления, которая включает в себя анализ складывающейся ситуации и помогает избежать резких спадов эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия за счет стабилизации и оптимизации функционирования всей системы управ-

ганизационно-экономической модели ления. В основе построения модели управления целесообразно использовать системный подход с определением компонентов механизма управления и взаимосвязи между ними. Предлагаемая организационно-экономическая модель представлена на рисунке 1.

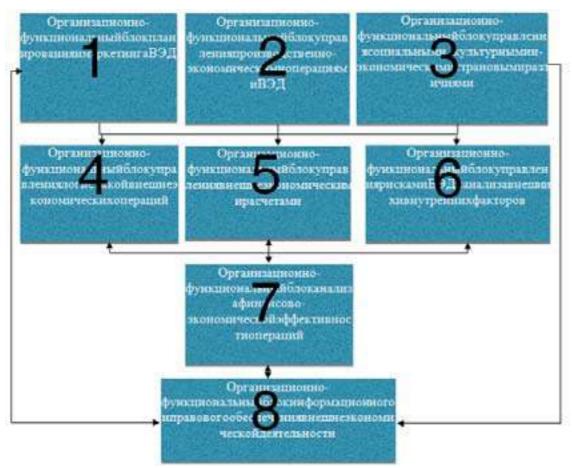


Рисунок 1 – Организационно-экономическая модель управления

функциональный блок планировафункций[1]:

разработка внешне торговой политики и стратегии управления внешнеэкономической деятельностью предприятия;

формирование маркетинговых прогнозов по ценам на производимую продукцию, сырье и материалы, подготовку анализа конъюнктуры рынка, емкости рынка для оценки возможно-

Первый блок (организационно- стей по реализации продукции;

планирование направлений разния и маркетинга ВЭД) реализует ряд мещения продукции на экспорт, планирование закупок импортных мате-

> планирование затрат, связанных с осуществлением экспортных (импортных) операций.

> В результате выполнения данных функций выпускается прогноз цен, планы по размещению продукции на экспорт, планы закупок по импорту, которые являются основными фак

торами расчета экономических показателей и финансового результата в рамках бюджета внешнеэкономической деятельности.

Второй блок (организационнофункциональный блок управления производственно-коммерческими операциями ВЭД) занимается реализацией следующих функций:

организация и проведение внешне торговых операций, включая поиск покупателя и посредника;

заключение контрактов;

подготовка товарно-сопроводительных документов, обеспечение прохождения таможенных процедур, включая оформление таможенных документов;

отслеживание движения товаров; организация учета внешнеторговых операций.

В третьем блоке (организационно-функциональный блок управления социальными, культурными и экономическими страновыми различиями) осуществляются функции международного менеджмента при управлении компанией, имеющей производственные, сбытовые структуры в зарубежных странах, особенностью которого является сочетание глобального подхода к бизнесу с необходимостью адаптациии стандартизации условий ведения внешней торговли. Функционально третий блок осуществляет анализ и оценку возможностей и ограничений, которыенесут культурные, экономические и социальные отличия разных стран, формируя соответствующие структуры управления интегрированной бизнес-системой.

Четвертый блок (организационнофункциональный блок управления логистикой внешнеэкономических операций) реализует обеспечение

складов, расположенных на территориях, закрепленных за бизнес-партнерами, своевременную поставку товара клиенту. определение наиболее оптимального пути транспортировки продукции, организацию информационного обеспечения сбыта продукции. Важным аспектом в данном блоке является выбор транспортного средства, исходя из сроков доставки, стоимости транспортного обслуживания, оптимизация системы управления запасами на складах.

В пятом блоке (организационнофункциональный блок управления внешнеэкономическими расчетами) осуществляется организация расчетов между контрагентами во внешнеэкономической деятельности, формируется валютные и финансовые условия внешнеторговых контрактов с учетом состояния мировой валютной системы, кроме того, реализуется выбор наиболее оптимальной формы расчетов с учетом минимизации рисков, возникающих при ведении внешнейторговли, также осуществляется оформление и подготовка платежных документов для представления в банк, обеспечение поступления валютной выручки, обеспечение системы учета расчетов.

Шестой блок (организационнофункциональный блок управления рисками внешнеэкономической деятельности и анализа внешних и внутренних факторов) занимается анализов видов рисков, возникающих при внешнеэкономической деятельности, создается система мониторинга, анализа и оценки рисков, осуществляется их ранжирование и определяется значимость влияния на внешне экономическую деятельность, формируется политика управления рисками, тактика и стратегия их преодоления, вырабатываются мероприятия по управлению рисками.

В седьмом блоке (организационно-функциональный блок анализа финансово-экономической эффективности операций) производится расчет финансово-экономических показателей, характеризующих эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия, основными из которых являются чистая прибыль от экспортных (импортных) операций, валовой доход на единицу реализованной продукции, затраты на единицу реализованной продукции и т.д. После анализа данных показателей, формируется база для отслеживания динамики показателей, выстраивается система мониторинга результатов системы управления эффективностью внешне экономической деятельности предприятия.

блок(организационно-Восьмой функциональный блок информационного и правового обеспечения процесса управления внешнеэкономической деятельностью) занимается информационным обеспечением системы управления эффективностью внешнеэкономической деятельностью предприятия, созданием баз данных по сделкам и показателям внешнеэкономической деятельности, ведением управленческого учета, обеспечение минформацией и обменом данных структурных подразделений компании, участвующих в обеспечении внешнеэкономической деятельности, решением правовых вопросов.

Взаимосвязь данных блоков обеспечивает эффективное осуществление внешнеэкономической деятельности через поэтапную реализацию функций и поступление информации в организационно-функциональный блок информационно-правового

обеспечения (блок 8), который обменивается данными с блоком анализа финансово-экономической эффективности операций (блок 7) и после расчета основных показателей, собираемых в информационно-правовом блоке, используется в качестве входящих данных функционального блока планирования имаркетинга (блок 1) и последовательно других блоков, что позволяет повысить эффективность внешнеэкономической деятельности и качество принятия управленческих решений, что особенно важно при ведении деятельности в условиях кризисной ситуации.

Таким образом, использование системного подхода в рассмотрении вопросов управления эффективностью внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях экономического кризиса позволяет выделить отдельные подсистемы и исследовать объект, как комплекс взаимосвязанных подсистем с определенными внутренними и внешними связями, что дает возможность уменьшить вероятность появления различного рода рисков, контролировать деятельность предприятия и не допускать функциональным сторонам, особо подвергающимся ударам кризиса, пошатнуть выстроенную и налаженную деятельность фирмы.

Помимо создания систематизированной организационно-функциональной модели управления внешнеэкономической деятельностью, антикризисный императивов совершенствованием управления эффективности ВЭД является снижение издержек на всех этапах внешней торговли [2]. Так, например, создание автоматизированной структуры функционирования внешнеэкономической деятельности является ключевым

фактором повышения эффективности системы управления предприятием, поскольку позволяет экономить на оплате труда персонала (происходит сокращение сотрудников компании, что характерно для кризисной обстановки).

Также важным условием сохранения достигнутой эффективности является постоянный анализ внешних факторов, ситуации на рынках сбыта и составление прогнозов как на краткосрочную, так и долгосрочную перспективу, который решаются с помощью введения в деятельность предприятия предлагаемой раннее организационно-экономической модели управления.

В целом нестабильность российской экономики приводит к изменению предпринимательского мышления, когда руководство коммерческих компаний все чаще прибегает к использованию стратегического подхода к оценку и принятию управленческих решений.

Поскольку антикризисное управление, хоть и считает в себе традиционные элементы финансового и стратегического менеджмента, имеет ряд особенностей, поэтому в условиях кризиса для совершенствования системы управления как внешнеэкономической деятельность, так и предприятием в целом, необходимы:

более тщательное и качественное согласование между всеми уровнями управления, а также потребителями финансовых ресурсов;

постоянный и более расширенный контроль финансовой деятельности и мониторинг ресурсной базы предприятия;

более основательное и углубленное исследование изменений внешней среды;

уделение внимания на превентивные составляющие, особенно в части минимизации рисков, связанных со спецификой деятельности предприятия.



Рисунок 2 — Плоскости взаимодействия стратегического, финансового и антикризисного управления в организации

Модель антикризисного управления эффективностью внешнеэкономической деятельности базируется на существующем пространстве управленческих решений.

Из рисунка 2 мы видим взаимосвязь всех трех пространств управ-

ленческих решений различных направленностей. Учитывая то обстоятельство, что кризис сопровождается потерей финансовых ресурсов в тои или инои степени, то его тесная связь с системои финансового менеджмента совершенно очевид-

на. Выступая, по сути, под системой финансового менеджмента, антикризисное управление в стратегической перспективе должно обеспечивать ресурсную сбалансированность организации. Антикризисное управление с позиций стратегического подхода направлено на создание необходимых условий и устранение негативных рисковых факторов, которые могут возникнуть на предприятии в будущем.

Так, принятие управленческих решении в первой плоскости (1) направлено на формирование стабильного снабжения предприятия финансовыми ресурсами в системе долгосрочного стратегического финансового планирования [3]. При этом важное значение должно отводиться достижению оптимальнои структуры капитала, оптимизации стоимости используемых финансовых ресурсов, установлению устойчивых рыночных позиций.

Вторая плоскость решении (2) основана на взаимодействи и содержательных моментов антикризисного управления в рамках стратегического менеджмента предприятия. В частности, речь идет о реализации антикризисных стратегий, направленных на эффективное размещение финансовых ресурсов при минимальных рисках финансирования, активном сочетании рыночного и стратегического подходов к управлению, их согласованности в принятии решений, ориентированных на усиление конкурентных позиций.

В третьей плоскости решении (3) основной акцент делается на финансовую составляющую в антикризисном управлении, конструированиии последующеи реализации эффективных стратегии финансирования с целью недопущения снижения скорости

46

и качества функционирования финансовои системы предприятия.

И, наконец, четвертая плоскость решений (4) строится на сочетании финансового, стратегического и антикризисного менеджмента, комплексной реализации инструментов, лежащих в их основе. Оптимальныи баланс инструментария антикризисного финансового менеджмента с опорой на долгосрочное видение будущей эффективности организации позволяет сконфигурировать оптимальную антикризисную стратегию [4].

Таким образом, чтобы совершенствовать управление предприятием в условиях кризиса необходимо комбинационно применять инструменты разных систем управления (стратегическое, антикризисное, финансовое) и построить такую систему принятия управленческих решений, при которой прирост эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия в долгосрочной перспективе превысит текущую эффективность. Кроме того, важно построение организационно-экономической модели управления эффективностью деятельности предприятия, при которой будут тщательно контролироваться все подразделения фирмы, будет анализироваться текущая ситуация внутри компаниии генерироваться концепция по устойчивому преодолению кризиса.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Горлов С.М., Чершембеева Я.М. Концептуальный базис государственного регулирования сельского хозяйства в условиях институциональных преобразований//Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2015. № 2 (47).
  - 2. Криворотова Н.Ф. Институ-

циональные аспекты внедрения режима таргетирования инфляции в России / Вестник Северо-Кавказского федерального университета: Научный журнал — 2014. — N 6 (45). — C. 139-142

- 3. Криворотова Н.Ф. Информационный процессинг банка России как фактор эффективности дискреционной денежно-кредитной политики // В сборнике: Инновационное развитие российской экономики Материалы конференции, 2014.
- 4. Конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД/ До-клад о мировых инвестициях. Обзорна 2014 год. http://unctad.org/en/ PublicationsLibrary/ wir2014\_

overview ru.pdf

5. Сыроватская В.И. Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегическийаспект //Ледович Т.С., Маликова Р.И., Соколова А.А., Криворотова Н.Ф., Гладилин В.А., Крючкова И.В., Боцюн И.Б., Куликова Г.М., Дузельбаева Г.Б., Абдимомынова А.Ш., Шалболова У.Ж., Казбекова Л.А., Сыроватская В.И., Котова О.В., Плужникова Е.С., Подколзина И.М., Лешева М.Г./ Негосудавственное Некоммерческое Образовательное учреждение Высшего Профессионального Образования «Институт дружбы народов Кавказа». Ставрополь, 2015.

УДК 332+338 ББК 65.04

> Крючкова И.В. канд.экон.наук, доцент, Боцюн И.Б. старший преподаватель, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

# ПРИМЕНЕНИЕ ФРАКТАЛЬНОГО ПОДХОДА В ИССЛЕДОВАНИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются возможности применения фрактального подхода в исследованиях региональной экономики, которая является не столько множеством объектов, сколько совокупностью бесконечно повторяющихся процессов и изменений, обладающих свойством самоподобия и самоорганизации.

The article examines the possibility of using the fractal approach in studies of the regional economy, that is considered to be not only an aggregate of objects, but a unit of infinitely repetitive processes and changes which have self-similarity and self-organization properties.

Ключевые слова: региональная экономика, регион, фрактал, фрактальность, самоорганизация, самоподобие.

Keywords: regional economy, region, fractal, fractality, self-organization, self-similarity

Регион представляет собой социально - экономическую, пространственную целостность, характеризующуюся определенной структурой производства, наличием хозяйствующих субъектов всех форм собственности, населением, рабочими местами, духовной жизнью человека

и имеющей на своей территории органы управления и т.д. Внутри региона складывается устойчивое множество отношений между составляющими его элементами, которое сохраняется длительное время. Элементами экономической системы являются части системы с однозначно определенными свойствами, выполняющими определенные функции.

Как многоступенчатая иерархическая структура, экономика региона также рассматривается как сложная система, обладающая относительной самостоятельностью и возможностью самоорганизации. Региональной экономике как и всем сложным системам «...присуще свойство самоподобия, то есть способность выглядеть одинаково (инвариантно) и сохранять неизменными свои основные свойства, независимо от некоторых определенных преобразований, факторов или условий, в том числе от масштабов наблюдения, когда любая часть подобна системе в целом» [1].

В связи с этим, выявление свойств самоподобия на уровне региона призвано установить взаимосвязь между результатами деятельности хозяйствующих субъектов и системой в целом и, следовательно, выработать эффективную общую экономическую стратегию. Для изучения свойств са-

моподобия и самоорганизации в региональной экономике необходимо рассмотреть и другие определяющие свойства системы.

Любое исследование экономической системы начинается с классификации ее основных признаков. Прежде всего, выявляется наличие или отсутствие в них рыночного механизма связи производства и потребления благ. По этому признаку различают рыночные и нерыночные системы. Экономика страны, как и региональная экономика, является рыночной, но с ограниченным оборотом некоторых ресурсов (земли, природных ресурсов и т.д.), что имеет свои последствия в установлении эффективности хозяйственной деятельности.

По признаку возможности прогнозирования можно выделить системы: детерминированные (определённые, с полностью предсказуемой траекторией развития); вероятностные (стохастические, с неоднозначно предсказуемым развитием); хаотические (непредсказуемые). При долгосрочном прогнозировании региональная экономика является вполне предсказуемой, тогда как в краткосрочном периоде проявляет стохастические свойства.

По признаку связи и взаимодействия с внешней средой выделяются системы открытые, т.е. активно взаимодействующие с внешней средой, а также закрытые и полуоткрытые. Как все сложные образования регион относится к открытым и динамически развивающимся системам.

По характеру связи внутренних параметров различают линейные и нелинейные системы. Нелинейные образования характеризуются непропорциональным откликом на внешние воздействия, когда слабые сигна-

лы могут оказать на них, в том числе регион, большее влияние, чем сильные.

По степени устойчивости к воздействиям внешней среды экономические системы делятся на устойчивые и неустойчивые, когда траектория их развития может резко измениться. В стабильных условиях внешней среды региональная экономика вполне устойчива.

Свойства региональной экономики также условно можно классифицировать по уровню сложности или по принадлежности к отдельным группам, например, к общесистемным, структурным и функциональным свойствам [2].

Общесистемные свойства характеризуют целостность, устойчивость, управляемость, открытость, динамичность и другие, трудно формализуемые свойства системы. Синонимом целостности выступает интегрированность элементов системы. В отличие от целостности, интегрированность подчеркивает внутренние, а не внешние причины, приводящие к возникновению интеграции.

Интегрированными называют общесистемные свойства, в числе которых важную роль играют неоднородность и противоречивость элементов, с одной стороны и стремление их объединиться – с другой. Объединяющим началом всех противоречивых элементов региональной экономики является территория и то, что перед ними часто стоят общие ресурсные, энергетические, экологические и другие проблемы. Этим на уровне региона объясняется отход от отраслевого и переход к территориальному управлению. В регионе субъектами, создающими условия взаимодействия и интеграции, являются государство,

предприятия основного и вспомогательного производства, банки, страховые компании, инвесторы и т.д.

Чем больше развита интеграция внутри региона, тем выше устойчивость и определенность (детерминированность) его существования, что, например, можно наблюдать по данным динамик величины валового регионального продукта (ВРП) Ставропольского края, произведенного в последние годы (рисунок 1).

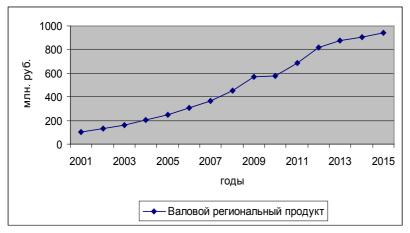


Рисунок 1 — Формирование валового регионального продукта в Ставропольском крае за 2000-2014 гг.

На рисунке 1 отражена траектория поступательного движения ВРП указанного показателя, без каких либо всплесков. Это не означает, что в исследуемый период в реальной экономике не возникали явные и скрытые эффекты (свойства, процессы), изменявшие скорость движения ВРП. Их присутствие выявить не удается, но также нельзя отрицать, что в результате взаимодействия неоднородных экономических субъектов в региональной экономике не возникали эффекты, например, благоприятствовавшие устойчивому развитию края.

Уровень экономического развития региона определяется целым рядом случайных явлений, вскрывая которые можно увидеть стремление экономики региона в целом вернуться к прежней динамике развития (рис. 2).

Из приведенных данных видно, что за анализируемый период темпы прироста ВРП Ставропольского края в процентах к предыдущему го-

ду с 2009 г. стали значительно снижаться, что можно объяснить последствиями кризиса 2008 г. Это явилось скрытым эффектом, не смотря на положительную динамику абсолютного значения ВРП. Если осуществить пересчет указанных показателей на величину инфляции, то динамика изменения указанного показателя может быть другой. Тем ни менее после указанных падений темпов роста, наблюдается стремление вернуться к прежней траектории.

К наиболее важным свойствам системы, связанным с возможными процессами трансформации и изменениями в развитии экономических систем относятся свойства целостности, самоподобия (фрактальности), неопределённости базовых характеристик и иерархичности [1].

Целостность является первым и главным свойством, в котором проявляется системное качество как таковое. Она означает такое внутреннее устойчивое единство и нераздели-

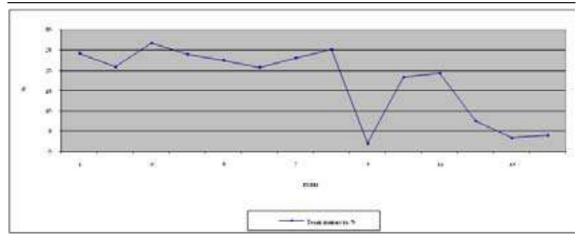


Рисунок 2 — Темп прироста валового регионального продукта Ставропольского края в процентах к предыдущему году за 2000-2014 гг.

мость всех элементов системы, при которых воздействие на любой из них обязательно вызывает реакцию в том или ином элементе или ответную реакцию всей системы.

Вторым общесистемным свойством региона является самоподобие (фрактальность) системы. Оно означает подобие некоторых её базовых характеристик на всех структурных уровнях хозяйствования, а также способность сохранять во времени свои основные свойства и качества независимо от любых экономических, организационных, структурных и иных преобразований.

Фрактальность, какодно из свойств системы, означает самоподобие, самовоспроизведение, саморазвитие, наличие определенной программы развития на разных иерархических уровнях. Следовательно, важной задачей регионального управления является поиск инструментов и институтов саморазвития территорий и саморазвивающихся структур с учетом фрактальности [3].

Свойство самоподобия (фрактальности) вызывает различные последствия в развитии системы в зависимости от конкретных, складывающихся условий и обстоятельств.

Так, в условиях стабильной экономики оно играет в основном положительную роль, способствуя росту эффективности и как бы «консервируя» сложившиеся позитивные тенденции хозяйственного развития. А в условиях нестабильности и трансформаций, усиливающих экономическое неравновесие системы, выступает фактором, тормозящим преобразования [1].

Самоподобие означает, что объект может быть построен на основе любой своей части. И хотя нет ни одной реальной структуры, которую можно было бы последовательно продублировать бесконечное число раз, тем не менее, принцип самоподобия в приближенном виде имеется в природе. Самоподобие предполагает наличие некоего неизменяющегося начала, сохраняющегося в условиях преобразований. В связи с этим выделяют три типа самоподобия: строгое, квазифрактальное, статистическое [5].

Как считает ряд авторов [3], в исследовании социально-экономических процессов, целесообразнее исходить не из геометрического понятия самоподобия (фрактальности), а его структурного и сущностного содержания, т.е. скорее принципа фрактальности. Данный принцип необходимо

рассматривать с двух взаимосвязанных позиций: фрактальность систем (их структур, элементов), включенных в процесс, и фрактальность процессов, в том числе определяющих уровень, например, экономического развития региона.

Следовательно, при рассмотрении перспектив развития системы с позиций фрактального подхода, можно предполагать, что в будущем в регионе структура фрактала сохранится в пределах текущего проявления. Таким проявлением можно считать, например, тождественность поведения экономических субъектов всех уровней, в применении одних и тех же базовых принципов: подчинение нижестоящего вышестоящему, стремление к максимизации прибыли или рациональному поведению и т.д. [1].

Третьим общесистемным свойством является неопределенность базовых количественных характеристик экономической системы. Например, неопределенность в области информации, означает, что получение любых сведений о состоянии системы изменяет само представление об этой системе, так как проясняет ситуацию и сделает ее определенной. При устойчивом состоянии системы влияние неопределенности на результаты хозяйственной деятельности невелико и может не учитываться при выработке экономической политики и эффективных управленческих решений. Однако в периоды кризиса роль неопределенности возрастает.

Четвертым общесистемным свойством системы, включая регион, является иерархичность, т.е. расположение частей целого а порядке от высшего к низшему. Это предполагает, что каждый элемент системы может рассматриваться как система. В

целом иерархичность является достаточно устойчивым интегральным свойством, играющим значительную роль в распространении фрактальности в системах, процессах, связях и условиях хозяйствования.

Кроме общесистемных, региональной экономике присущи и другие свойства и, прежде всего, структурные и функциональные, которые также можно оценивать с точки зрения фрактальности.

Структурные свойства экономики региона, как системы, оцениваются показателями состава, связности, сложности, масштабности, пространственного размаха, объема и другими величинами [1]. Одна из задач такого анализа заключается в выявлении существенных связей системы. Характер связей между элементами системы во многом определяет свойства системы. Если сохраняются свойства системы, значит, и связи между объектами и процессами повторяются.

Функциональные свойства региональной экономики как отдельной системы свидетельствуют о ее поведении и оцениваются показателями результативности, ресурсоемкости, мощности, производительности, работоспособности, экономичности и т.д. [1]. Эти свойства изучаются в рамках функционального анализа потому, что исследуемые объекты, как правило, находятся в определенной функциональной зависимости между собой.

Оценка функциональных свойств региональной экономики происходит как на основе анализа результатов хозяйственной деятельности, т.е. выходных параметров, так и на основе анализа алгоритма взаимодействия факторов, обеспечивающих получение результатов. Анализ результатов

проводится для оценки достижения системой поставленной цели.

В совокупности такие свойства экономической системы, как результативность, ресурсоемкость и оперативность, определяемая расходом времени, порождает комплексное свойство — эффективность процесса, а, в конечном счете, и системы. В целом это указывает на степень приспособленности системы или процесса к достижению цели.

Эффективность процесса имеет неоднородную внутреннюю структуру, так как можно выделить эффективность производства, труда, распределения ресурсов, управления, капиталовложений, способности экономики к развитию новых ресурсосберегающих технологий, экономического роста и т.д. Можно выделить эффективность распределения полученного дохода на потребление и накопление, т.е. инвестиции, а также эффективность структуры инвестиций. Перечисленные элементы находятся во взаимосвязи друг с другом, проявляя признаки самоподобия, фрактальности.

Об этом свидетельствуют исследования, проведенные рядом авторов [1, 2], которые позволили увидеть, как формируются цены, доходы, возникает прибыль на капитал и образуется заработная плата, показав, что все соответствующие величины определяются на рынке только совместно и одновременно. Следовательно, максимальная эффективность региональной экономики обеспечивается не максимальными значениями цен на товары и услуги на частном и национальном рынке, а их определенным структурным соотношением, связанным с характером распределения ресурсов, затрат и т.д..

Из сказанного вытекает, что в региональной экономике действует присущий ей внутренний механизм самоорганизации, придающий системе определенную структурную упорядоченность и обеспечивающий ее эффективность. Данный механизм не совпадает и не сводится к механизму рынка. Рынок, прежде всего, осуществляет процесс саморегулирования, в то время как самоорганизация означает движение системы к устойчивому и независимому положению. При этом, если организация в большей степени предполагает внешнее воздействие и управление на систему, тогда как самоорганизация – это внутренне стремление к упорядочению. Такое положение в целом выявляется как состояние стабильного неравновесия, что характерно для самоорганизации системы, когда самопроизвольное взаимодействие всех элементов экономической системы, приводит к образованию в ней в зависимости от состояния среды новых типов структурной упорядоченности. Это возможно не в любой момент развития, а на определенном этапе жизненного цикла системы, в так называемых точках фазового развития.

Из этого следует, что процессы и механизм самоорганизации экономических систем тесно связаны, с одной стороны, с существованием противоречивых стремлений к сохранению в них прежних свойств и качеств, а с другой — бесконечному изменению одного и того же объекта. Фракталы, дословно означающие «дробные» или «прерывный», представляют собой не окончательно законченные объекты, а процессы самодостраивания или процессы бесконечных изменений одного и того же объекта. Множество самоподобных явлений, имеющих слож-

ную структуру, становятся заметными только в периоды системных трансформаций.

Разрешение указанных противоречий может происходить в самых разных формах в зависимости от степени остроты возникающих проблем. Следовательно, фрактальность, являющаяся одной из сторон противоречия, выступает важнейшим условием действия механизма самоорганизации, формирующего новый тип упорядоченности вновь возникающих структур.

В основе самоподобия (фрактальности), независимо от форм его проявления и механизмов реализации, лежат некоторые базовые характеристики экономической системы, связанные с наличием в ней доминирующих структур. В связи с этим вновь возникающие в системе экономические отношения, либо сразу же подстраиваются под базовые характеристики, либо, вступая с ними в противоречие, постепенно приводят к большему или меньшему изменению форм проявления этих характеристик, сами при этом трансформируясь и приобретая новые качества и черты [1].

Другими словами, система устойчиво воспроизводит себя в главном своем качестве и связях, проявляя независимость относительно структурных изменений. При этом самоподобие или фрактальность — это не только какое-то однозначно отрицательное, свойство экономической системы, тормозящее процессы ее преобразований, а в большей степени позитивное свойство, обеспечивающее сохранность ее главных, определяющих характеристик. Все это нужно учитывать в стратегическом планировании развития региона, как

инструменте прогнозирования будущих тенденций, в идентификации самоподобных структур и моделировании их изменений.

Построение региональной экономики на принципах фрактальности позволит выявить общие закономерности организации систем регионального уровня, представляющих собой определенную группу организационных структур (институтов) или процессов, через функционирование которых как бы постоянно сохраняются и воспроизводятся все главные характеристики, присущие системе.

# ЛИТЕРАТУРА

- 1. Николаев М.В. О свойстве самоподобия (фрактальности) экономической системы и его влиянии на ход рыночных преобразований [Текст] / М.В. Николаев // Журнал экономической теории. - 2005. - № 3. - С. 125-136.
- 2. Сафронов В., Родионов И.Б. Теория систем и системный анализ / [Электронный ресурс] / Курс лекций. Режим доступа: http://victorsafronov.ru/systems-analysis/lectures/rodionov/17.html
- 3. Сурнина Н.М, Шишкина Е.А. Применение фрактального подхода в региональных исследованиях: признаки, критерии и принципы моделирования региональных фракталов / [Электронный ресурс] Режим доступа: http://izvestia.usue.ru/download/50/13.pdf
- 4. Ковалева В.Д. Актуальные проблемы совершенствования бухгалтерского учета в условиях интеграционных процессов в евразийском пространстве // Устойчивое развитие и «зеленая экономика» в Республике Казахстан: состояние и перспективы: Сб. материалов межд.ународной научной конференции молодых уче-

ных. — Астана: Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2015.— 347 с. - С.202-205.

5. Павлов Ю.В. Фракталы как инструмент территориального плани-

рования агломерационных систем / [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://rae.ru/fs/pdf/2013/10-10/32744.pdf

УДК 657 ББК 65.052.2

Пацукова И.Г. канд. экон. наук, доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ЛИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА

В статье рассмотрены основные проблемы диагностики банкротства. Выявлено, что система критериев, используемая для диагностики вероятности наступления банкротства, должна быть дополнена некоторыми качественными показателями, отражающими эффективность осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом международного опыта.

The article describes the main problems of diagnostics of bankruptcy. It is revealed that the system of criteria used to diagnose the probability of bankruptcy, needs to be supplemented with some qualitative indicators that reflect the effectiveness of the implementation of financial and economic activity of an enterprise taking into account international experience.

Ключевые слова: экономическая несостоятельность, финансовая нестабильность, анализ, банкротство, диагностика.

Keywords: economic insolvency and financial instability, analysis, bankruptcy, diagnostics.

В процессе антикризисного управления на каждом предприятии важную роль играет своев-

ременное распознавание кризисного состояния с наибольшей степенью достоверности — это необходимо для своевременного принятия мер по предупреждению этого состояния.

В настоящее время не существует какой-либо единой системы распознавания кризисного состояния компании, отсутствует четко сформулированная методологическая база по расчету коэффициентов риска наступления кризиса, применив которую можно было бы с высокой степенью вероятности сделать вывод о ступени развития кризисной ситуации в конкретном субъекте хозяйствования. В российской практике прогнозирования банкротства существует нормативная база, которая направлена на выявление факторов предприятия, уже находящегося в кризисном положении. Однако этого недостаточно должна существовать четкая система распознавания сигналов изменения состояния фирмы, которая поможет собственникам или аналитикам организации предпринять меры по предотвращению развития негативных процессов, ведущих к банкротству.

В российской и зарубежной практике диагностики несостоятельности фирмы существует множество различных методик, разработанных и предложенных учеными. В основ-

ном они представляют собой модели, включающие в себя некоторое количество показателей, отражающих финансовое состояние компании, скорректированных весовыми коэффициентами. Обычно все показатели суммируются, и полученный итоговый показатель вероятности банкротства сравнивается с критическим значением. Это наиболее распространенная форма методики оценки возможного риска несостоятельности фирмы. Существуют и другие — системы показателей, количественные модели, скоринговые модели и другие.

Самые первые разработки систем аналитических коэффициентов для прогнозирования кризисных ситуаций фирм проводились в Соединенных Штатах Америки еще в начале 1930-х гг. Оттуда берет начало самая простая, но достаточно информативная, двухфакторная модель американского экономиста Эдварда Альтмана. В рамках данной модели рассчитываются лишь два коэффициента:

- коэффициент текущей ликвидности,
- коэффициент финансовой зависимости, отражающий долю заемных источников в общей структуре пассивов баланса.

Каждый из показателей скорректирован весовым значением. Итоговое значение Z-модели Альтмана сравнивается с нулем — если результат положительный, то вероятность банкротства достаточно высока. Стоит заметить, что информация по базе расчета весовых коэффициентов данной модели отсутствует.

По мнению некоторых российских экономистов, данную модель можно усовершенствовать и применять к российским предприятиям.

Так, по мнению Федотовой, в двухфакторную модель Альтмана необходимо добавить показатель рентабельности активов и скорректировать весовые значения коэффициентов с учетом российских условий деятельности компаний. Однако тут возникает проблема – из-за отсутствия информационной статистической базы по фирмам-банкротам России корректировка весовых коэффициентов является невозможной [1].

Позже Эдвардом Альтманом была представлена усовершенствованная модель, которая включала пять показателей, в том числе рыночную стоимость собственного капитала. При разработке этой модели ученый анализировал 66 компаний, 33 из которых стали банкротами, и 22 коэффициента, характеризующих финансовое состояние и хозяйственную деятельность фирм. Однако модифицированная модель имеет серьезный недостаток - ее применение возможно только для крупных компаний, акции которых котируются на фондовых биржах.

В 1983 году Эдвард Альтман еще раз модифицировал свою модель диагностики банкротства и получил формулу к применению для фирм, акции которых не котируются на фондовом рынке. В своей модели ученый заменил показатель рыночной стоимости активов на балансовую стоимость и скорректировал весовые значения коэффициентов применительно для компаний производственной и непроизводственной сфер. Однако и модифицированная модель имеет недостаток – несмотря на более высокую степень вероятности прогноза (88% в прогнозе на один год), модель не учитывает всех внутренних источников финансирования.

На основе усовершенствованной модели Альтмана в России разработана и применяется компьютерная модель диагностики вероятности банкротства, однако достоверность результатов ее применения и степень вероятности прогноза применительно к российским компаниям по-прежнему остается под вопросом, поскольку база определения весовых коэффициентов самим ее создателем не обозначена.

Вопрос корректировки весовых значений коэффициентов пятифакторной модели Альтмана затрудняет отсутствие в нашей стране единой информационной базы статистических данных по российским предприятиям-банкротам. Также некоторое сомнение вызывает коэффициент, характеризующий рыночную стоимость акций фирмы, в связи с тем, что в России недостаточно развит вторичный рынок ценных бумаг и, соответственно, отсутствует информация о рыночной стоимости акций большинства даже крупных компаний. В связи с этим, некоторые отечественные экономисты предлагают применять модель Альтмана без учета четвертого коэффициента, некоторые – заменять его на показатель отношения суммы активов к сумме заемных средств [1], другие предлагают заменять его на сумму уставного и добавочного капитала [2]. Другие специалисты подвергают сомнениям значение коэффициента X2 и предлагают принимать его равным нулю, поскольку, по их мнению, деятельность отечественных фирм как акционерных только начинается. Все эти корректировки имеют место быть, но также не лишены недостатков. Таким образом, можно сделать вывод, что существенные различия в специфике экономических условий и особенностях ведения бизнеса в Российской Федерации и на Западе ставят под вопрос целесообразность применения модели прогнозирования банкротства Альтмана для российских предприятий в целом.

Одной из первых зарубежных методик также считается система показателей, разработанная западным экономистом У. Бивером. Он исследовал обанкротившиеся фирмы и предложил систему из пяти коэффициентов, которые, по его мнению, смогут дать оценку риску банкротства. Данные показатели Бивер представил не в модели, а обособленно; их значения необходимо сравнить с нормативными для трех состояний компании – для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет. Как показала практика применения данной системы показателей для российских предприятий, методика Бивера также не подходит для диагностики риска банкротства отечественных фирм – зачастую значения всех пяти показателей разбросаны по трём группам нормативных значений, что не позволяет сделать общий вывод о риске несостоятельности компании. Это также объясняется различием в специфике российских и зарубежных экономических условий, особенностях ведения бизнеса, отраслевыми характеристиками компании.

Существует большое множество других зарубежных методик диагностики банкротства компании — четырехфакторная модель Таффлера, модель Спрингейта, метод Лиса, модель Фулмера, Ж. Лего и другие. Однако достоверность их результатов при применении к российским компаниям также ставится под вопрос — их весовые значения коэффициентов

не учитываю специфику российских экономических условий, а сами коэффициенты иногда не могут быть рассчитаны для отечественных компаний.

В российской практике диагностики вероятности банкротства предложены множество методик, разработанных отечественными специалистами, но и они не лишены недостатков.

Установленная Правительством РФ официальная система критериев для оценки неплатежеспособности предприятий, включающая четыре показателя (коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, утраты платежеспособности и восстановления платежеспособности), также не лишена недостатков. Нормативные значения коэффициентов платежеспособности достаточно завышены, например, критический порог показателя текущей ликвидности, равный 2, взят из мировой учетно-аналитической практики и не учитывает реальных ситуаций, когда отечественные предприятия успешно работают и с дефицитом собственных оборотных средств. В рамках данной официальной методики даны единые нормативные значения коэффициентов без поправок на отраслевую принадлежность фирмы.

Существующие методики диагностики риска банкротства, разработанные отечественными экономистами, казалось бы, должны быть полностью адаптированы к российским экономическим условиям и учитывать специфику отрасли и страны. Но и эти методы имеют значительные недостатки. Так, например, в пятифакторной модели, предложенной Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым и построенной по аналогии с моделью Альтмана,

большое значение придается коэффициенту обеспеченности собственными средствами – весовое значение равно 2. Так как итоговая величина модели сравнивается с единицей, этот показатель имеет значительный вес, и при отсутствии у предприятия собственных оборотных средств значение итоговой модели значительно уменьшается. Однако на практике известно, что в российских условиях предприятие с отсутствием собственных оборотных средств может нормально функционировать.

Еще одна отечественная методика оценки вероятности банкротства, разработанная О.П. Зайцевой, представляет собой шестифакторную модель, итоговое значение которой сравнивается с нормативной величиной этой же модели, рассчитанной по предложенным автором значениям каждого коэффициента. В данном случае большое значение придается показателю, характеризующему отношение краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов. Все весовые значения и нормативные величины коэффициентов определены необоснованно.

В 1997 году учеными Иркутской государственной экономической академии была разработана четырехфакторная модель диагностики банкротства. Однако и она имеет недостатки – при применении модели на практике стало очевидно, что результаты данных расчетов достаточно завышены, одновременно рассчитанные другие методики говорят о далеко неутешительном финансовом состоянии фирмы. Получается, что предлагаемая методика годна для прогнозирования кризисного состояния, когда уже заметны очевидные признаки, а не заранее.

Таким образом, при диагностике банкротства на настоящий день существует множество проблем, связанных со следующими факторами. Методики, предлагаемые зарубежными авторами, не учитывают некоторые особенности, присущие российскому рынку, например, доля денежной наличности в выручке. Период прогнозирования многих зарубежных методов составляет от нескольких месяцев до пяти лет, в некоторых методиках срок диагностики не указан вообще. Однако в условиях нестабильной и постоянно реформируемой к рыночным отношениям экономической системы Российской Федерации целесообразно прогнозировать банкротство компаний на более короткие

В официальную методику диагностики риска банкротства предприятий, предложенную Правительством РФ, включены лишь показатели платежеспособности и ликвидности, что неполно отражает всю хозяйственную деятельность субъекта — для полной картины необходим анализ коэффициентов оборачиваемости, рентабельности, структуры капитала и других. Система показателей, состоящая только из коэффициентов ликвидности, характеризует лишь текущую платежеспособность фирмы без прогноза на ближайшую перспективу.

сроки, например на один – два года.

Одним из недостатков рассмотренных методик оценки вероятности банкротства является учет показателей лишь в момент их анализа и невнимание к динамике этих коэффициентов. Только в некоторых методиках присутствуют отдельные показатели динамики.

Рассмотренные методы прогнозирования несостоятельности зачастую включают в себя коэффициенты, от-

личающиеся высокой отрицательной или положительной корреляцией или функциональной зависимостью между собой. Такая особенность приводит лишь к ненужному усложнению этих методик.

Еще одной проблемой применения методов диагностики банкротства можно назвать невозможность определения угрозы кризисной ситуации на стадии ее зарождения и роста— чаще финансовые проблемы выявляются уже на более поздней стадии, что не позволяет избежать кризисных состояний.

Отечественная практика направлена на текущую диагностику банкротства, которая представляет собой совокупность методов обнаружения и оценки признаков, которые могут привести компанию к кризисному состоянию. Одним из направлений совершенствования методик оценки риска банкротства должно стать расширение системы критериев и показателей, необходимых для анализа финансового состояния предприятий. Во всех известных на настоящее время методиках рассматриваются лишь коэффициенты, основанные на данных финансовой отчетности, и это представляется недостаточным для полноценного анализа финансового положения компании.

Оценка вероятности банкротства должна включать комплексный анализ с использованием специальных методов оценки влияния отдельных факторов на финансовое состояние фирмы. Негативное воздействие отдельных факторов на различные стороны финансовой деятельности предприятия должно составить основу такого анализа. Преимущество применения комплексного анализа финансовых показателей заключается в

том, что расширяется круг объектов «кризисного поля», а также система индикаторов возможной угрозы банкротства.

**МЕНЕДЖМЕНТ** 

В целом, можно сделать вывод, что все попытки применения методик диагностики банкротства, составленных зарубежными авторами, применительно к российским условиям деятельности предприятий не принесли достаточно точных результатов.

Исходя из всего вышесказанного, можно резюмировать, что для получения более достоверных результатов прогнозирования банкротства компаний необходимо совершенствование методик по следующим направлениям:

- 1. В рамках методики должны учитываться:
- фаза жизненного цикла предприятия;
- удаленность (близость) фирмы от зоны неплатежеспособности;
- отраслевая принадлежность предприятия;
- масштабы деятельности компании.

2. Методика должна заранее диагностировать проявление кризисных явлений в компании.

Методика прогнозирования банкротства должна позволять аналитикам или собственникам применять антикризисную стратегию раньше, чем наступит кризис.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Федотова М.Ю. Пути снижения угрозы несостоятельности (банкротства) организации [Текст] / М.Ю. Федотова // Бухгалтерский учет, аудит и налоги: основы, теория, практика: сб. материалов VIII Всероссийской науч. практической конф. / ПГСХА. Пенза, 2011. С. 178 181.
- 2. Адамов Н.А. Финансовое управление бизнес процессами при угрозе банкротства [Текст] / Н.А. Адамов, Е.О. Мельцас. М.: ИТКОР, 2012. 102 с.
- 3. Таранова И.В. Диагностика параметров социально-экономического и пространственного развития регионов/Сборник научных трудов Sworld. -2013. -Т. 32. - $\mathbb{N}$  1. -C. 75-79.

60

УДК 334 ББК 65.241



Сацук Т.П. д-р. экон. наук, профессор, Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра 1, г. Санкт-Петербург Татаринцева С.Г. канд. экон. наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

#### МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ КОРПОРАТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В данной статье рассматривается проблема формирования оценочных критериев корпоративного экономического роста. Проанализированы различные модели оценки корпоративного роста, на основе которых формируют управленческие технологии. Выявлена и обоснована необходимость в осуществлении обобщенной оценки экономического роста компаний с учетом отраслевой специфики производственно-хозяйственной деятельности. На основе проведенного исследования сделана попытка формирования систем оценочных показателей для двух секторов экономики.

This article deals with the problem of formation evaluation criteria of corporate growth. Analyzed different valuation model of corporate growth, based on which form management technologies. Identified and justified the need for the implementation of the generalized evaluation of the economic growth of companies with their industry-specific production and business activities. On the basis of the study two different sectors to offer customized system performance indicators.

Ключевые слова: корпоративный экономический рост, системы показа-

телей оценки корпоративного роста, модели оценки корпоративного роста

Keywords: corporate growth, the system of indicators to measure corporate growth, corporate growth valuation model

Актуальность темы исследования обусловлена современными требованиями практики корпоративного финансового управления в дальнейшем развитии финансового инструментария оценки корпоративного роста в соответствии с изменением приоритетов в направлении динамики и смены доминанты в инструментах оценки роста от преимущественно эндогенных индикаторов роста к экзогенным.

Целевые ориентиры работы заключаются в формировании системы показателей оценки корпоративного экономического роста на основе обобщения действующей методологии и анализа действующей практики производственно-хозяйственной деятельности стратегической транспортной компании ОА «РЖД» и публичных корпораций нефтегазового комплекса экономики РФ.

На данном этапе развития мировой и национальных экономик до-

минирующей задачей компаний становится корпоративный рост: органический рост (рост на основе внутренней доходности компаний); неорганический рост (расширение через слияния и поглощения, альянсы и т. п.); финансовый рост (рыночные индикаторы и так далее) [2].

Корпоративный рост нередко является более точным и надежным оценочным критерием по сравнению с традиционными приоритетами, например, максимизацией прибыли.

Решение задач экономического развития России предполагает наличие финансового механизма реализации и оценки устойчивого роста корпораций. Адаптивный механизм финансового управления устойчивым ростом требует разработки инструментария выбора и оценки факторов роста для условий, складывающейся и периодически изменяющейся внешней и внутренней среды функционирования корпораций.

Механизм управления устойчивым ростом корпорации относят к управленческим процессам и реализуют в несколько этапов, формируя

базу управления. В структуру механизма заложен качественный и количественный анализ факторов внешней и внутренней среды, их сравнение с необходимыми для условий развития параметрами, оценка уровня устойчивого развития компании, разработка алгоритма принятия оперативных управленческих решений и корректировки управления.

Доказательством целостности и эффективности системы оценочных финансовых показателей (моделей) устойчивого роста может служить практическое подтверждение их репрезентативности в долгосрочной динамике.

Стабильность функционирования корпорации в терминах реализации стратегии корпоративного роста в значительной степени зависит от действующего в корпорации механизмафинансового управления.

Традиционно особое значение в процессе его разработки придается инструментарию. Состав и структура элементов механизма финансового управления публичной корпорацией представлен на рисунке 1 [3].



Рисунок 1 – Корпоративная структура механизма финансового управления

В современных финансовых практиках используют различные модели оценки корпоративного роста. Широкий круг моделей включает, в том числе, критерии сбалансированного роста («золотое правило экономики предприятия», модель Р. Марриса), модели роста в терминах объема продаж и прибыли (модели Хиггинса, Дж. Ван Хорна, ВСС и др.), комбинированные модели в терминах EVA и FCF, оценки будущего роста (FGV); матрицу оценки качества роста Ивашковской, карту роста по Вигери П., Смиту С., Багаи М, сбалансированную систему показателей (BSC).

Основные тренды развития публичных российских корпораций ориентируются на активы, выручку, классические денежные потоки в качестве финансовых индикаторов роста. Их объем в 2003-2013 гг. увеличился в 4,1-5,3 раза и характеризуется экспоненциальным трендом, далеко не всегда сопровождаясь адекватным повышением эффективности финансово-хозяйственной деятельности [2].

Обобщенную стоимостную оценку экономического роста нефтегазового сектора, состояния его имущественного потенциала и способности бесперебойно осуществлять запланированные объемы производства, реализации продукции, работ и услуг позволяет обеспечить предварительно обоснованный набор моделей, объединенных в систему. Выбор моделей во многом определен отраслевой спецификой.

Авторами предложена система, включающая три модели оценки экономического роста компаний нефтегазовой промышленности РФ за период с 2006 по 2013 г.г.: коэффи-

циент внутреннего роста Р. Хиггинса, темп приемлемого роста Р. Визванатана с учетом финансовых ограничений при выборе корпоративной стратегии, коэффициент внутреннего роста, коэффициент устойчивого роста [1].

В условиях ограниченности внешних источников финансирования, резко усилившейся в России в настоящее время, целесообразно в прогнозных краткосрочном и среднесрочном периодах, начиная с 2015 года, рассчитывать темпы приемлемого роста, например, по модели Р. Виз-Практическое примеванатана. нение данной модели снижает риски утраты платежеспособности в силу её ориентации на внутренние источники, позволяет скорректировать стратегию финансирования, выявить внутренние резервы обеспечения роста корпорации без значительного увеличения объемов внешнего финансирования.

Существует прямая связь между ростом предприятия и внешним финансированием. Эта взаимосвязь выражается с помощью специальных показателей: коэффициента внутреннего роста и коэффициента устойчивого роста. Коэффициент внутреннего роста – максимальный темп роста, который предприятие может достигнуть без внешнего финансирования. Динамический факторный анализ пиковых значений при использовании различных моделей выявил чувствительность результата к показателям: финансовый рычаг ( financial leverage), рентабельность активов по чистой прибыли (ROA), рентабельность продаж (ROS), коэффициент реинвестирования (Reinvesting ratio) [5].

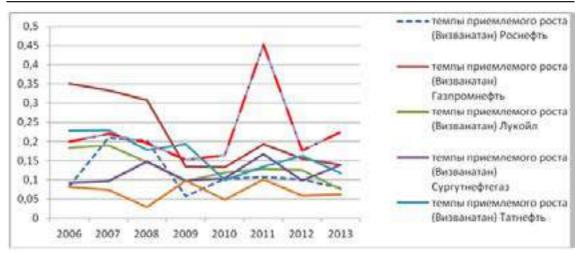


Рисунок 2 — Динамика приемлемого роста Визванатана для корпораций нефтегазового сектора экономики РФ 2006-2013г.г.

Модель основана на прогнозе по- вязь их темпов роста. казателей, но не учитывает взаимос-

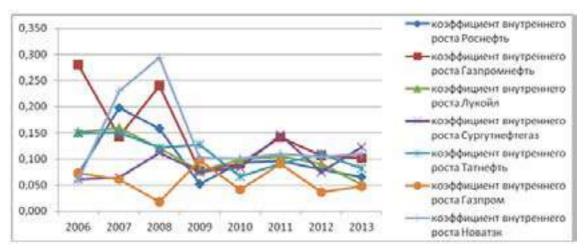


Рисунок 3 – Динамика коэффициента внутреннего роста для компаний нефтегазового сектора экономики РФ за 2006-2013г.г.

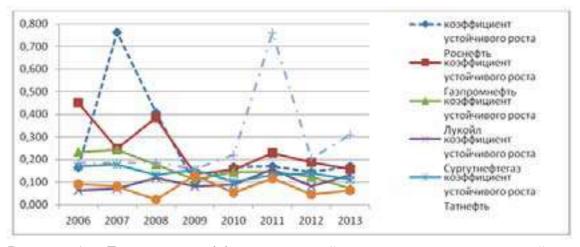


Рисунок 4 — Динамика коэффициента устойчивого роста для компаний нефтегазового сектора экономики РФ за 2006-2013г.г.

Результаты динамического анализа компаний нефтегазового сектора свидетельствует о том, что в процессе выбора инструментария финансового управления, направленного на обеспечение экономического роста нефтегазового сектора экономики первостепенное значение имеет ряд факторов устойчивого роста. Наиболее значимые факторы включают производственную эффективность (показатель - чистая рентабельность продаж), инвестиционную политику (измеряется коэффициентом реинвестирования), финансовую политику (меряется коэффициентом финансового левериджа), оборачиваемость активов (демонстрирует эффективность использования активов).

В результате исследования в динамике массива данных, отраженных в публичной отчетности АО «РЖД» оптимальной системой стратегических показателей экономического роста для применения в ОАО «РЖД» признана система сбалансированных показателей. Данная концепция является наиболее отрегулированной, применяемой как в зарубежных компаниях, так и на отечественных предприятиях.

Выбор подконтрольных показателей должен осуществляется индивидуально руководством корпорации в зависимости от поставленных перед ней целей. Логика построения сбалансированной системы показателей эффективности заключается в том, что руководством вначале определяются цели, а затем для каждой конкретной цели выбирают показатели и рассчитывают их значение, которое будет свидетельствовать о её достижении.

К ключевым показателям деятельности, используемым для мониторинга и оценки результатов работы ОАО

«РЖД», филиалов и структурных подразделений, предъявляются следующие основные требования: стратегическая направленность; управляемость; значимость; взаимосвязь показателей; сбалансированность показателей.

В классическом варианте системы сбалансированных показателей вся информация, необходимая для принятия управленческих решений, в том числе и ключевые показатели результативности и экономического роста, разбивается на четыре взаимосвязанных блока (так называемые «перспективы»): «Финансы / Экономика», «Рынок / Клиенты», «Бизнес-процессы» и «Инфраструктура / Сотрудники»

Разработка системы сбалансированных показателей эффективности для подразделений ОАО «РЖД» неразрывно связана с процессом стратегического планирования и состоит из определения базовой стратегической ориентации (миссия, система ценностей, принципиальные направления развития), и стратегических целей, ключевых показателей результативности и их целевых значений по перспективам.

Для каждого структурного подразделения ОАО «РЖД» выстраивается своя сбалансированная система ключевых показателей с перспективами характерными для его основной деятельности. Так основные показатели деятельности Дирекции по обслуживанию пассажиров в дальнем и пригородном следовании распределены по четырем перспективам:

1. Финансовые показатели (прибыль по видам прочих продаж; рентабельность по видам прочих продаж; дебиторская и кредиторская задолженность; общая рентабельность оказания услуг);

- 2. Экономические показатели (расходы на эксплуатацию вокзальных комплексов по элементам затрат; себестоимость содержания вокзальных комплексов; эффективность использования вокзальных комплексов прибыль от оказания услуг);
- 3. Показатели объема работ (пассажирооборот всего; отправленные пассажиры; тонно/км багажа и грузобагажа всего; производительность труда работников; качество обслуживания пассажиров);
- 4. Показатели безопасности (уровень производственного травматизма; количество пассажиров, пострадавших по причине транспортных происшествий).

Важным аспектом при использовании сбалансированной системы показателей является оценка степени их выполнения структурными подразделениями ОАО «РЖД». В качестве ключевых индикаторов используются целевые, пороговые и стимулирующие их значения [4].

В качестве целевых значений показателей могут использоваться плановые или скорректированные плановые значения, установленные для подразделений на соответствующий бюджетный период.

В качестве пороговых значений показателей подразделения могут использовать: фактическое значение показателя в предыдущем периоде;

целевое значение показателя, скорректированное с учетом максимального негативного отклонения.

Как стимулирующие могут использоваться следующие индикаторы:

 фактическое значение показателя в предшествующем периоде, скорректированное с учетом максимального позитивного отклонения;

 целевое значение показателя, скорректированное с учетом максимального позитивного отклонения.

По завершении отчетного периода должна осуществляться итоговая оценка выполнения установленных для подразделений показателей. Фактические значения показателей сопоставляются с установленными значениями, и по каждому показателю определяется коэффициент результативности, в зависимости от отклонения фактического значения показателя относительно целевого, порогового, стимулирующего значений.

Особое внимание в процессе исследования уделено вопросам обеспечения системности в оценке экономического роста на основе комплексного анализа операционной, инвестиционной и деловой активности корпораций. С позиции действующей методологии обоснована рациональность выбора моделей оценки корпоративного роста. применение методов и инструментария стоимостной оценки в долгосрочной ретроспективе для выявления наиболее эффективных компаний.

Полученные результаты, выводы и рекомендации по оценке корпоративного роста могут быть использованы в качестве научно-практической базы при формировании инструментария в составе механизма финансового управления корпораций рассматриваемых отраслей.

Продолжение работы планируется в направлении дальнейшей оптимизации состава и структуры систем оценочных показателей, сбора и научной обработки массива эмпирических данных с целью моделирования базы осуществления последовательно - детализированной комплекс-

ной оценки экономического роста в аспекте отраслей, а также, отдельных крупных публичных компаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Епрынцева Е.С. Татаринцева С.Г. Анализ показателей оценки эффективности формирования и реализации инвестиционной политики компаний нефтегазового сектора экономики РФ // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2014г. №3, С. 40-51
- 2. Копытов Р., Лабеев В. Уточнение значимости влияния основных факторов стоимости на устойчивость развития деятельности предприятия // Transport and Telecommunication. 2012. N = 3. C. 24-27.
- 3. Сацук Т.П. Построение системы управление финансами организаций на основе контроллинга (на примере торговых сетевых компаний) / диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук /

- Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Санкт-Петербург, 2010.
- 4. Сацук Т.П. Система ключевых показателей результативности в экономике организаций железнодорожного транспорта // Известия ПГУПС. СПб., ПГУПС, 2015. Вып.1. С.144-148
- 5. Татаринцева С.Г. Методические аспекты оценки эффективности формирования и реализации инвестиционной политики нефтегазодобывающего сектора экономики России // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право Издательство: Издательство Экономическое образование (Москва).- № 1.- 2014.- С. 124-128.
- 6. Таранова И. В. Методические аспекты анализа и оценки эффективности территориального размещения и специализации устойчивого развития экономики региона/И.В.Таранова, Кирилов И. Н.//Вестник университета управления.-2011.-№ 5. -С. 32-45.

УДК 338 ББК 65.9

Пацукова И.Г. канд. экон. наук, доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород

### СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Проведен анализ состояния инвестиционной деятельности в России. Рассмотрены основные пути поступления зарубежных финансовых потоков и проблемы, с которыми приходится столкнуться экономике нашей страны.

The analysis of investment activity in Russia. The main routes of entry of foreign financial flows and the problems faced by the economy of our country.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, санкции, занятость, переходная экономика, инфраструктура.

Keywords: investment, investor, sanctions, employment, transition economy, infrastructure.

Одной из актуальных проблем экономики является инвестиционный климат государства. В соответствии с данными исследованиями, проведенными Всемирным банком, инвестиционное положение России оценивается как неудовлетворительное. Россия не вошла в 25 самых привлекательных для инвесторов стран мира в 2014 году.

Существует немало причин, объясняющих данные явления. По опросам иностранных инвесторов основны-

ми факторами, негативно влияющими на вложения в российскую экономику, являются: коррупция и другая экономическая преступность, нестабильность и зависимость рубля от мировых трендов, сложность открытия и ведения бизнеса, большое количество законов, неравномерность экономического развития регионов, культурные и языковые барьеры, зависимое положение экономики России от иностранной помощи, малоэффективная работа государственных органов в области инвестиционной политики, малоразвитая инфраструктура рынка.

Россия имеет ряд преимуществ в привлечении большего числа инвесторов в экономическую деятельность страны. К таким преимуществам можно отнести: высокие темпы роста, мощь внутреннего рынка, доступ к новой клиентуре, высокая маржа, природно-ресурсный потенциал, развитая коммуникационная инфраструктура. Несмотря на большое количество благоприятных показателей для развития инвестиционного бизнеса в России, наша страна входит в список особо рискованных государств в данном направлении. Сложилась довольно сложная ситуация, когда внушительный ряд положительных характеристик для инвестирования в экономику России не оказывает значительного влияния для инициирования иностранных инвесторов.

Для решения сложившейся негативной ситуации были предприняты меры по улучшению инвестиционного климата в стране:

- приняты новые законы по усовершенствованию таможенного администрирования,
- введены упрощенные процедуры в области миграционной политики,
- понижены стоимости новых инвестиционных проектов в сфере инфраструктуры,
- созданы системы федерального и регионального управления инвестиционными процессами,
- произведена либерализация контроля за иностранными инвестициями и усовершенствование уголовного законодательства в сфере экономики,
- другие действия, направленные на корректирование инвестиционной обстановки в России.

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью для государства. Они способны содействовать экономическому росту в двух направлениях:

- способствовать росту производительности и среднедушевых доходов;
- рост конкуренции на местных рынках побуждает, в свою очередь, национальные фирмы работать эффективнее с использованием передовой техники и технологий.

Существует опасность и негативных эффектов иностранного инвестирования, связанных с вытеснением национальных капиталов и компаний; ростом объема внешней задолженности государства; содействием оттоку капитала из страны. Поэтому

проблема анализа динамики и структуры иностранных инвестиций всегда является актуальной и значимой для финансовой безопасности государства.

Анализ статистических данных выявляет положительную динамику роста объемов иностранных инвестиций в России. В структуре превалируют прямые инвестиции, многолетняя динамика проявляет тренд к росту объемов инвестирования. Основной объем иностранных инвестиций по – прежнему направлен на развитие производства нефтепродуктов.

Основным источником иностранных инвестиций являются иностранные кредиты на возвратной основе: региональные компании выступают активными заемщиками зарубежного капитала. В перспективе ожидается увеличение объема прямых иностранных инвестиций, что подтверждается растущим числом совместных предприятий, сделок по слиянию и поглощению с участием иностранных компаний.

Для привлечения иностранного капитала в экономику необходимо: улучшать инвестиционный климат созданием подготовленной для инвестиций инфраструктуры; активизировать работу с потенциальными инвесторами на внешнем рынке; содействовать созданию производств конечной продукции с иностранным участием; стимулировать экономическими рычагами привлечение передовых иностранных технологий в различные сектора экономики.

Россия потенциально является одной из ведущих стран по привлечению иностранных инвестиций. Этому способствует наличие инфраструктуры, хотя и не слишком развитой, существенная ресурсная база, прежде

всего это: земельные, лесные и водные ресурсы, богатые недра и почвы, благоприятные природно-климатические условия, позволяющие осуществлять хозяйственную деятельность практически в любой отрасли экономики. Экономика нашего государства, к сожалению, не может обеспечить надлежащего уровня инвестиционной активности. Инвестиции внутри страны замедляются за счет таких факторов, как: недостаточная развитость национального фондового рынка, недоверие со стороны отечественных инвесторов, расслоение доходов населения страны.

На данном этапе экономического развития в России инвестиции - это один из путей решения многих проблем: повышение уровня развития экономики, повышение качественных показателей хозяйственной деятельности на различных уровнях [1].

В данном контексте западные инвестиции выступают важной составляющей структуры инвестиционного ресурса в России. Вхождение их на рынок страны способствует росту объемов выпуска продукции, технологическому подъему промышленного производства, выходу на мировые рынки, а также активизирует формирование национального рынка. Ускорение темпов реформирования российской экономики требует все большего количества инвестиционных ресурсов как для отдельных предприятий, развития регионов, так и для экономики России в целом [2].

Приоритетными задачами, которые необходимо решать с участием прямых западных инвестиций, являются: структурная перестройка экономики, технологическое обновление производства, преодоление зависимости страны от импорта.

Иностранные инвестиции способны увеличить эффективность производства (путем изменения устаревшего оборудования), а также с помощью улучшения организации его, благодаря проведению углубленных маркетинговых исследований. Западный капитал привлекается в наиболее интересные для иностранных инвесторов области экономики. Предприятия с иностранным капиталом более приоритетны для дальнейшего финансирования. Такие предприятия имеют возможность совершенствовать и периодически обновлять свои технологии, оборудование, тем самым повышать качество услуг. Это обусловливает экономическое развитие предприятий с иностранным капиталом [3].

Для России характерна невысокая инновационная активность предприятий по сравнению с промышленноразвитыми государствами. Например, в обрабатывающей промышленности России инновационную активность проявляют только 12 % производств, в то время как во Франции, Германии и Финляндии их доля составляет - не менее 50 % [4]. Национальные корпоративные структуры ориентируются не на создание собственных уникальных и передовых технологий, а на заимствование уже готовых ноу-хау.

Зарубежные инвестиционные вливания несут не только одни «плюсы». Западные инвестиции могут и негативно влиять на воспроизводственный процесс в России. И в данном случае целесообразно привести в пример мнение известного ученого-экономиста И. Лаврова, - «к любой иностранной помощи необходимо относиться очень осторожно. Лучше действовать по принципу: хочешь быть независимым и богатым - рабо-

тай в своей стране, реформируй свою экономику, создавай богатства для себя и экспортируй их за границу. Хочешь быть нищим и зависимым - получай иностранную помощь» [5].

Со вступлением во Всемирную торговую организацию, в распоряжении России оказался современный механизм, позволяющий обеспечивать национальные торгово-экономические интересы на международных рынках и который должен быть использован для возрождения и роста производственного сектора. Также Россия получила доступ к мировым инвестиционным ресурсам. Однако эффективность использования международного механизма инвестирования и инструментов, которые предоставляет ВТО, находится пока еще на крайне низком уровне [6].

Западный капитал способствует росту экономического потенциала страны; интеграции национальной экономики в мировое хозяйство на основе переноса производственных мощностей; передаче технологий; переводу капитала, управленческого опыта, навыков и инноваций. Получаемой отечественной экономической системой эффект от привлечения и использования западных инвестиций можно свести к следующим результатам:

- социально экономический эффект. Развитие сектора с иностранным участием оказывает мультипликативный эффект для всей экономики, так как сопровождается подключением к нему местных поставщиков, выявляет дополнительный спрос на квалифицированную рабочую силу;
- «экспортный эффект». Расширение экспорта, улучшение его структуры за счет выпуска современной продукции;

- «эффект дополнения» происходит, когда иностранные предприятия не выступают конкурентами местным компаниям, а занимают собственную нишу;
- «эффект капиталовложений», в отличие от иностранных займов и кредитов иностранные инвестиции не становятся обузой внешнего долга, а способствуют его погашению. Однако, при этом привлечение западных инвестиций в народно-хозяйственный комплекс России негативно влияет на дальнейшее развитие ее социально-экономической системы, обусловливая «перегрев» экономики и инициируя финансово-кредитные

Важным следствием стало переосмысление таких основополагающих экономических категорий как инвестиционная политика или, например, экономические прогнозы. Так, В.В. Ивантер обозначил сущность экономического прогноза как «оценку последствий тех или иных действий или бездействия власти, общества, потребителей» [7]. Такой подход, в частности, позволяет обосновать необходимость инвестирования не на уровне вливания в экономику дополнительных финансовых ресурсов через банковскую систему, а на уровне «умных денег», то есть целевого финансирования инфраструктурных, промышленных и иных проектов, способных задать новый уровень технологий, поднять производительность труда и активизировать потребительский спрос.

Специфика инвестиционной политики в Российской Федерации состоит в том, что, как отмечается в экономических исследованиях, «примерно треть всех доходов бюджетной системы и около половины доходов

#### НАШИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

федерального бюджета составляют поступления от нефтегазового сектора, зависящие от непредсказуемых колебаний мировых цен на углеводоро-

При этом нет оснований ожидать скорого отхода российской экономики от нефтегазовой зависимости, так как в периоды глобальных экономических кризисов топливно-энергети- стратегического развития и повышеческий комплекс (ТЭК) удерживает на плаву и российскую экономику, и государственный бюджет. Кроме того инвестиции в ТЭК, как правило, долгосрочные, значительные по объёмам и осуществляемые в рамках государственной политики, служат своеобразным якорем в периоды, когда частные инвестиции резко сокращаются.

Притоку в инвестиционную сферу

частного национального и иностранного капитала препятствует политическая нестабильность, недостаточное информационное обеспечение между Центром и объектами Федерации, инфляцией, непрерывным падением курса рубля и его неконвертируемостью [9].

Обеспечение высоких темпов ния конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере определяется уровнем инвестиционной активности и диапазоном инвестиционного обеспечения региональной экономики. Механизмы привлечения инвестиций - это комплексы мер, действий, правил, систем, обеспечивающих приток инвестиций. Их можно подразделить на две основные категории (таблица 1).

Таблица 1 - Механизмы привлечения инвестиций

Функционирующие благодаря деятельности частных структур	Функционирующие благодаря деятельности государственных структур
– механизмы, действующие в рамках деятельности частных институтов и организаций, обеспечивающих финансовые вливания в экономику	- схемы и программы привлечения денежных средств в экономику региона; - меры поддержки предпринимательства, реализуемые в рамках существующего законодательства различными органами государственной власти

Теоретический анализ литерату- механизмов привлечения инвестиций ры позволяет выделить три категории в регионы РФ (таблица 2). Таблица 2 - Механизм привлечения инвестиций на региональном уровне

Механизмы, обеспечивающие финан- сирование	- акционерное (фондовые биржи); - проектное финансирование; - венчурное (за счет функционирования венчурных фондов); - бюджетное
Системы и организации, содействующие притоку инвестиций	различные коммерческие и некоммерческие организации
Меры поддержки со стороны государства, привлекающие инвесторов в тот или иной регион	Специальные экономические зоны, предлагающие целый комплекс мер, налоговые льготы, государственные гарантии

При оценке эффективности механизмов, прежде всего, необходимо рассматривать внутренние процессы функционирования системы, а также значимость результатов деятельности механизма. Существует большая разница в уровне развития регионов, уровне их инвестиционных потенциалов. Так, богатые природными ресурсами субъекты РФ активно развиваются, в то время как остальные испытывают острый дефицит средств на развитие. Таким образом, для анализа перспектив инвестиционной деятельности в регионах необходимо рассмотреть не только механизмы привлечения инвестиций, но и общие тенденции развития экономики стра-

Необходимо принятие ряда мер, для повышения эффективности механизмов привлечения инвестиций в регионы РФ:

- улучшение инвестиционного климата;
- увеличение государственных инвестиций в инфраструктуру;
- разработка программы комплексного развития территорий регионов (провести экономическое обоснование целесообразности развития той или иной отрасли в регионе);
- повышение экономической самостоятельности субъектов РФ;
- формулирование па ежегодной основе приоритетных сфер вложения государственных средств в регионы РФ;
- установление четких критериев оценки эффективности использования федеральных средств;
- повышение уровня квалификации кадров;
- стимулирование регионов к инвестиционному развитию;
  - разработка федерального за-

конодательства, регламентирующего условия государственно-частного партнерства.

Важным вопросом является конечная цель привлечения инвестиций. Задачей государства является повышение качества жизни, которая может быть достигнута за счет экономического роста. Однако, в настоящее время, большинство механизмов привлечения инвестиций, как правило, ориентированы на крупный бизнес, и игнорируют интересы субъектов малого и среднего предпринимательства. Исходя из этого, привлечение инвестиций в крупные проекты существенно не скажется на росте благосостояния населения региона, так как уровень зарплат сотрудников открывающихся предприятий в большинстве случаев устанавливается как средний показатель заработной платы по региону. Несомненно, привлеченные при помощи различных механизмов инвестиции в регионы положительно сказываются на снижении безработицы, росте налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, но качественно не меняют уровень жизни населения, а в некоторых случаях и снижают его.

Для России целесообразно провести ряд мер, касающихся проводимой политики, государственных инициатив и процессов коммуникаций. Необходимо повысить степень эффективности функционирования законодательства в РФ по борьбе с коррупцией, бюрократией и волокитой; смягчить процедуру получения виз для развития научного и делового сотрудничества; упростить процесс создания новых предприятий и повысить доступность к кредитным рынкам страны; ввести технические инновации в области энергетики, транспорта

НАПИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- и добывающей промышленности:
- повысить уровень квалификаций и эффективности трудовых ресурсов с помощью стимулирования развития НИОКР и роста инвестиции мировых компаний;
- направить значительные государственные средства на развитие инфраструктуры.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Гапоненко Д.Б. Государ-ственно-правовая политика российского правительства в отношении иностранных инвестиций и антимонопольное законодательство / Д.Б. Гапоненко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. N 1 (22). C. 285 288.
- 2. Бурцева Т.А. Влияние иностранных инвестиций на развитие регионов России / Т.А. Бурцева, О.В. Журавлева // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. N 10. С. 12—14.
- 3. Кутовой В.М. Иностранные инвестиции в России / В.М. Кутовой / Лизинг. 2013. № 12. С. 8 13.
- 4. Аванесян М.Г. Создание международных инновационных кластеров / М.Г. Аванесян, М.Н. Черкасов // Научная перспектива. 2014. N 1. C 31 35.
- 5. Луцкая Е.Е. Движение капитала и политика регулирования ино-

- странных инвестиций в России / Е.Е. Луцкая // Экономические и социальные проблемы России. 2013. N 1. C. 112 127.
- 6. Железин А.В. Первые итоги вхождения России в ВТО / А.В. Железин // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 32. С. 87 94.
- 7. Ивантер В.В. Как будет развиваться экономика России? / В.В. Ивантер, Э.С. Фелпс, В.Л. Квинт, И.А. Максимцев, Ж.И. Алферов // Инновации. 2013. № 1 (171). С. 3 12.
- 8. Балаев А.И. Влияние цен на нефть и обменного курса на доходы бюджетной системы / А.И. Балаев, Е.Т. Гурвич, И.В. Прилепский, А.Л. Суслина // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2014. № 1 (19). С. 5 6.
- 9. Алимова Г.С. Проблемы и перспективы инвестиционной деятельности России на современном этапе [Электронный ресурс] / Г.С. Алимова, Ю.Р. Кичигин. Режим доступа: http://www.fa.ru/fil/orel/science/Documents/migunova\_2\_2.pdf
- 10. Таранова, И.В. Проблемы развития инновационных процессов в экономике России/И.В. Таранова, О.С. Воронкова//Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации: материалы международной научнопрактической конференции. -Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2012. -С. 216 -219

УДК 339.3 ББК 65.42



Мирошниченко Д.И. аспирант, Владимирский институт бизнеса, г.Владимир e-mail: archangel\_12@mail.ru

#### ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ

В данной статье рассматриваются этапы формирования торговых центров в крупных городах России и их особенности, значение данных объектов в жизни современного общества. Выявление факторов, обусловливающих высокую привлекательность торговых предприятий этого типа, и раскрытие сущности их потребительской полезности требуют глубокого анализа теоретических основ функционирования таких объектов торговли.

This article considers the stages of formation of shopping malls in major cities of Russia and their features, importance of these malls in the life of modern society. Identification of factors that contribute high attractiveness of this type of trade enterprises and disclosure of essence of consumer utility are required a thorough analysis of theoretical foundations of functioning of such trade objects.

Ключевые слова: торговый центр, система обслуживания населения, этапы развития торговых центров, расположение, магазины.

Keywords: shopping mall, system of public services, the stages of development of shopping malls, location, shops.

товременные трансформации зывают на переход отечественной торговли на качественно новый уровень развития, которому присущи: расширение сети и укрупнение предприятий розничной торговли; распространение и разнообразие торговых объектов современных типов; повышение качества торгового обслуживания населения; расширение и углубление ассортимента потребительских товаров и дополнительных услуг. Повышение территориальной сосредоточенности торговой сети создает идеальные условия для широкого распространения на территории России крупных группировок торговых предприятий, среди которых, по нашему мнению, наиболее перспективными являются торговые центры.

Возникновение городов связано с исходной неоднородностью природного пространства, с наличием мест, которые предоставляют определенные преимущества размещения (близость к источникам сырья, рынков, транспортных узлов, перевалочных центров международной торговли и т.д.). Этапы развития города в целом можно разделить на этапы развития его основных составляющих: селитебной территории, транспортной системы, производственных зон, а также

системы торгово-общественного обслуживания населения [4].

Начиная с середины XX века, система обслуживания населения в крупных городах России формировалась в виде следующей системы, основными принципами которой были: разделение всех предприятий и учреждений обслуживания по частоте спроса или периодичности посещения (повседневное, периодическое, эпизодическое); соблюдение связанных с этим разделением радиусов пешеходной доступности предприятий первой и второй степени; привязка степеней обслуживания в территориально-планировочных образованиях селитебной территории (т.е. жилой квартал или микрорайон, район и город в целом); размещение всех объектов общественного обслуживания в этих планировочных образованиях.

На протяжении многих лет система торговых или даже торгово-общественных центров в России опиралась на обслуживание населения вблизи места проживания. Предпочтение отдавалось блокам первичного обслуживания, где предлагали минимально необходимое количество услуг, и центрам микрорайонов.

Торговый центр являлся результатом естественной трансформации совокупности торговых объектов. Как правило, он образовывался из группы из шести-восьми близлежащих небольших предприятий торговли. В качестве «якорных» арендаторов выступали продуктовый магазин и аптека, другие магазинчики дополняли комплекс.

Первым современным торговым объектом в России, который положил началу развития торговых центров, являлся «Рамстор» (1993 год). Впервые в одном месте находились про-

дуктовый магазин, магазины одежды, обуви, косметики, пункты общественного питания.

Повальное строительство торговых объектов в нашей стране началось в конце 1990-х годов. Раньше иностранный опыт оказывал незначительное влияние на планировку торговых центров, но после кризиса 1998 года многие девелоперские фирмы начали использовать западные технологии. Кроме того, формировался и совершенствовался российский бизнес, что привело к необходимости работы с новыми способами коммуникации, построения брендов и системами пролаж.

Для первого этапа развития торговых центров в России (1993-2003 гг.) характерны следующие черты [1]:

- 1. конкуренция практически отсутствовала, зарубежные компании еще не производили свою экспансию в Россию. Кроме того, имела место острая нехватка работников в области строительства и маркетинга торговых центров. Именно поэтому различные объекты создавались без чётко продуманных концепций, что в дальнейшем серьезно отразилось на их деятельности: многие объекты не стали популярными местами для проведения досуга;
- 2. магазины в торговых центрах ориентировались на людей с высоким уровнем дохода, не учитывая, что большая часть населения жила достаточно бедно и не могла позволить себе покупки в таком торговом комплексе;
- 3. нередко в магазинах торговых центров продавались фальсификаты известных брендов по ценам, соответствующим оригинальной продукции, что привело к сокращению покупательского потока в объекте торговли.

В 2003-2005 гг. следует второй

этап развития торговых центров в нашей стране. В эти годы торговые комплексы начинают позиционировать себя как развлекательные объекты, включающие, помимо магазинов, ночные клубы, боулинг, бильярд, ледовые катки, пункты общественного питания. Такой подход позволил торговым центрам привлекать значительно больше посетителей, а также способствовал повышению их конкурентоспособности. Появлялись форматы, объединявшие магазины с офисными и гостиничными помещениями, а также фитнесс-центрами. Началось динамичное развитие спальных районов и пригородов, а МКАД благодаря наличию крупных и дешевых земельных участков и доступностью для автотранспорта отстроился современными розничными комплексами. В центры также начали возводиться за городской чертой. Кроме того, торговые объекты перепозиционировались и стали предлагать товары для покупателей с различным уровнем дохода.

Стоит также отметить распространение в России в это время многоступенчатой системы обслуживания. Ее особенность заключалась в том, что определенный торговый комплекс вышестоящего уровня перекрывает функции, характерные для объектов меньшего формата [1].

Такая система имела определенные преимущества, учитывая четкую иерархическую структурированность, которая позволяла полностью принимать во внимание все разновидности потребностей населения и обеспечивать их реализацию полным перечнем соответствующих объектов. Однако, ступенчатая система имела значительное количество недостатков, как, например, нивелирование различных предпочтений и запросов людей, строгая привязка возможности их реализации к месту проживания. Существенным недостатком этой системы было то, что она жестко регламентировала зону действия магазинов первой степени (повседневной) обслуживания планировочными границами микрорайонов. Обязательный при ступенчатой системе принцип расположения магазина в границах микрорайона (в идеальной схеме - в его центре) только на первый взгляд кажется удобным, а фактически ведет к нерациональному расходу времени на специальное посещение магазина.

В 2006 году начался последний этап эволюции торговых центров в России, который характеризовался следующими особенностями [2]:

1. осуществляется еще более других крупных городах торговые энергичный выход ритейла за пределы крупных городов. В столице же осваиваются МКАД и подмосковные районы. Это связано с быстрым ростом автомобилизации жителей крупных городов и развитием общественного транспорта. Расстояние до торгового комплекса уже не так существенно, как раньше. Более важным фактором становится время, которое следует потратить, чтобы добраться до него. Вместе с этим, все больше посетителей желают удовлетворить свои потребности в одном месте, не желая тратить значительную часть времени на перемещение между разными объектами обслуживания. Это является главным фактором появления крупных региональных торговообщественных центров;

> 2. торговые центры начинают проектироваться по иностранному принципу: на первом этаже размещаются «магниты» (крупные операторы, привлекающие основной поток посе

тителей в торговый комплекс), второй этаж отдается под магазины одежды и обуви, на третьем располагаются развлекательные заведения, включая пункты общественного питания. Торговые центры используют концепцию «все в одном месте», чтобы заинтересовать человека прийти вместе с семьей или друзьями и провести максимальное количество времени;

- 3. при создании торговых центров большое внимание уделяется результатам маркетинговых исследований, на основании которых разрабатываются детально продуманные концепции функционирования розничного объекта;
- 4. торговые центры регионов начинают во многом копировать опыт Москвы, когда наблюдается постепенный переход от экстенсивного роста, который характеризуется обыкновенным копированием уже имеющихся форматов, к полностью новому концептуальному процессу работы торговых объектов;
- 5. все чаще происходит совместная работа по развитию торговых объектов между девелоперами и ритейлерами. Ритейлеры желают присоединиться к проектам строительства торговых центров уже на этапах планирования (в частности, крупные сетевые операторы, выступающие в качестве «якорных» арендаторов). Инвесторы также заинтересованы в сотрудничестве с ритейлерами, ведь спрос со стороны сетевых операторов подстегивает волну девелопмента. Более того, многие инвесторы готовы открыть и развивать сразу сеть торговых центров;

6. постепенно ступенчатую систему заменила функциональная (фокусированная) система обслуживания населения, которая предусматривала смещение центров обслуживания населения различного уровня, как правило, из геометрического центра планировочного элемента в фокусы притяжения населения в виде перекрестков магистральных улиц, остановок городского транспорта, крупных мест концентрации предприятий и организаций и т.п. Для этой системы характерно равномерное размещение магазинов на территории города и разделение городской территории на районы жилой застройки с радиусом действия магазина в пределах пешеходной доступности (примерно 500 м, время движения в магазин составляет 5-10 минут). Она строится на взаимодействии двух групп предприятий: местного значения («стандартного» обслуживания) и городского («выборочного» обслуживания) - в соответствии с функциями, которые они выполняют в процессе обслуживания населения. Формирование ассортимента обусловливается частотой покупки отдельных товаров.

Стоит отметить, что текущий экономический кризис также вносит определенные изменения в развитие торговых центров в крупных городах, ограничивая доступ к «легким» деньгам и заставляя бизнесменов закрывать некоторые запланированные проекты. Однако, по мнению экспертов, следует говорить скорее о кризисе отдельных торговых территорий и объектов, а также о конце периода необдуманных и рискованных решений и проектов.

Российский девелопмент ожидают серьезные изменения, однако кризис поможет создать благоприятные условия для отечественного ритейла, уменьшив количество зарубежных сетей, заставит торговые центры оптимизировать затраты и более обдуманно подходить к формированию пула арендаторов. Инициаторы строительства новых торговых центров будут вынуждены более аргументировано подходить к определению формата центра, внимательнее прорабатывать конкурентоспособные стратегии ведения бизнеса и уменьшать риски [1].

В настоящее время существенно обогащается структура системы общественных центров, их пространственная дифференциация по целому ряду социально-функциональных факторов, в том числе и в связи с усилением роли территориальных общин.

Таким образом, можно выделить следующие тенденции и проблемы, требующие решения: выдавливание объектов культурно-бытового обслуживания местного уровня с исторической части городов; поглощение функций мелких объектов обслуживания крупными торговыми центрами; несоответствие планировочной структуры городов новым требованиям к торгово-общественных центров.

Итак, сущность высокой привлекательности и потребительской полезности торговых центров кроется в агломерации торговых и сервисных предприятий в густонаселенном месте (городе). Такие агломерации формируются за счет общей торговой зоны, которая привлекает потребителей возможностью осуществления комплексной покупки. Широкий ассортимент позволяет сравнивать товары отдельной категории различных операторов, сэкономив при этом время и средства, в соответствии с теорией выбора, создает идеальные условия для покупки товаров целевого спроса.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Власова М.Л. Создание торгово-развлекательных центров в России: практический подход. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. 368 с.
- 2. Канаян К., Канаян Р., Канаян А. Проектирование магазинов и торговых центров. М.: Издательский дом компании «Юнион-Стандарт Консалтинг», 2008. 424 с.
- 3. Кулишер И.М. История русской торговли и промышленности. Челябинск: Социум, 2003. 558 с.
- 4. Пако А. Место действия торговый центр: явные и скрытые приемы привлечения покупателей, 2-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2011. 218 с.

УДК 314 ББК 60.7

> Гладилин В.А. канд. экон. наук, доцент, Институт Дружбы народов Кавказа, г.Ставрополь Gladilin@ro.ru

## ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ РЕГИОНАХ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ

Демографическая проблема в России остается одной из самых острых, поэтому необходимы различные формы поддержки и увеличение численности населения: естественный прирост, миграция.

The Demographic problem in Russia remains one of the most acute, and therefore different forms of support and population growth: natural increase and migration.

Ключевые слова: Демография, ми-грация, КМВ, СКФО.

Keywords: Demography, migration, CMS, SKFO.

Демографическая ситуация в России продолжает оставаться актуальной проблемой, хотя в последние годы отмечаются позитивные тенденции, способствующие ее смягчению

В первую очередь это касается количественно-качественных характеристик в циклах сменяемости поколений (по усредненным оценкам их длительность составляет примерно около 40 лет). В новейшей истории России определяющими современную ситуацию и перспективы развития демографической ситуации сле-

дует считать два цикла, исходной точкой отсчета является рубеж 1945-1946гг. Три четверти периодов обоих циклов характеризовались для РФ ( в т.ч. и в составе СССР) наличием монотонного тренда снижения численности.

Однако в последнем полуцикле ( 1994-2014 гг) в тенденции показателей характеризующих динамику народонаселения произошли существенные структурные изменения, дающие основания говорить о появлении двух критических (поворотных) точек:

- 1) начало роста общей численности населения;
- 2) возобновление естественного прироста.

При этом после 14-летнего периода непрерывной убыли население уже шесть лет подряд (в 2009-2014-м) увеличивается, с достижением важной качественной характеристики собственного воспроизводства.

В 2013 и 2014 гг. образовался естественный прирост населения, (пока относительно неустойчивый). Начала изменяться ситуация с миграцией. В предыдущий период (1992-2013 годы) естественная убыль населения (13,2 миллиона человек) на 63 % компенсировалась притоком мигрантов

(8,4 миллиона). Пока мигранты, в основном из бывших республик СССР, остаются основным источником роста населения России. Но необходимо изучение и осмысливание новых реалий.

На наш взгляд, рассмотрение происходящих процессов необходимо осуществлять с исследованием системного подхода, основным инструментарием которого в данной области должно быть эконометрическое моделирование факторов эволюционного и осциллятивного характера. Первые - отражают изменения определяющие многолетнюю эволюцию, а вторые циклические и сезонные колебания ( флюктуации). Считаем, что для демографии важен учет всех четырех компонент образующих такие временные ряды динамики.

- 1) Т- основная тенденция ( тренд );
- 2) С циклическая компонента;
- 3) S сезонная компонента;
- 4) At случайная компонента.

В общем виде модель демографического ряда формирования народонаселения (yd) может быть представлена в виле:

$$yd = D (T, C, S, \Delta t).$$

В зависимости от характера воздействия на итоговый результат модель может быть либо аддитивной (1) либо мультипликативной:

- 1)  $y_d = T + C + S + \Delta t$ ;
- 2)  $y_d = T C S \Delta t$ .

Каждая из данных компонент проявлялась в « российской» среде своеобразно и по разному влияла на социально-экономическое положение страны. При этом общая эксплицитная модель описывающая развитие демографической ситуации в России представляет собой структуру с отчетливо выраженной цикличностью синусоидального типа.

Динамика явлений обладающих периодичностью может быть аппроксимирована уравнением.

$$y = A \sin (\lambda t + B)$$

где: A – полуамплитуда колебания;

λ – длина волны колебательного движения;

t – время;

В – начальная фаза колебания

В связи с этим интерпретация явлений и прогноз их развития представляется неоднозначной «картиной»

Так возобновившийся естественный прирост населения, скорее всего, явление не монотрендовое, а определяемый циклической компоненты, связанной с возрастной структурой населения. В России изменения возрастной структуры населения носят волнообразный характер, обусловленный отложенным «эхом» войны (потомки малочисленного поколения начала 1940-х и послевоенных бэбибумеров постоянно сменяют друг друга). Естественный прирост населения в рассматриваемый период во многом был связан с тем, что во взрослую жизнь вступило многочисленное поколение «детей перестройки», родившихся во второй половине 1980-х. Однако уже через несколько лет в эту группу придет молодежь 1990-х годов рождения, когда в стране был демографический провал, и в периоде 2015-2022 гг ситуация может повто-

Другой фактор волатильности в России уже почти 15 лет растет коэффициент суммарной рождаемости (число рождений на одну женщину), что, в основном, связывается с эффективностью проводимой демографической политики, (хотя материнский капитал был введен в 2007-м, а

коэффициент повышается с 2000 года). Это подтверждалось общим ростом рождаемости при снижении числа женщин репродуктивного возраста. В тоже время детальный анализ свидетельствует о более сложной причинно-следственной связи стохастического характера. При общем росте числа женщин их количество в возрасте 25-34 лет (определялось циклической динамикой, в 1990-х постоянно сокращалось, а в нулевые, увеличилось). Со второй половины 1990-х годов они неожиданно( случайная компонента) стали показывать более высокую рождаемость. И к 2008 году данная группа превзошла по уровню рождаемости группу женщин 20-24 года.

Изменение возрастного профиля рождаемости, его «постарение» - общеевропейская тенденция, возник-шая в 1970-е. В России она начала проявляться с некоторым опозданием, но развивалось более интенсивно. В результате увеличение числа потенциальных матерей в возрасте от 25 лет и повышение рождаемости в указанном возрасте обеспечили прирост числа рождений.

Однако в ближайшей перспективе на «повестке» новый цикл, поскольку рост численности женских возрастных групп с растущей рождаемостью подошел к концу. Численность группы 25-29-летних женщин достигла максимума в 2012 году, уже к 2017-му она снизится более чем на миллион и станет меньше, чем была в 2000-м. Для 30-34-летних точкой перелома будет 2018 год, когда к данному возрастному рубежу приблизится малочисленное поколение 1990-х годов рождения. Это обусловит возможность снижение числа рождений, поскольку поддерживать существующий уровень при таком сокращении числа потенциальных матерей весьма проблематично и вероятна уже естественная убыль населения.

Важной положительной тенденцией последних лет считается рост с 2004 года ожидаемой продолжительности жизни. В 2013-м он превышал уровень 2003-го у мужчин на 6,61 года, у женщин — на 4,46, для обоих полов — на 5,93 года.

В результате этого роста в 2009-м был превзойден предыдущий максимум 1989 года для женщин, а в 2012-м — максимум 1987 года для обоих полов. В 2013-м продолжительность жизни мужчин впервые превзошла уровень 65 лет и одновременно максимальный показатель 1987-го. В 2014 для обоих полов эта планка в России достигла рубежа 71 год.

Вместе с тем нынешний рост имеет в основном восстановительный характер, поскольку следует за глубоким падением, поскольку продолжительность жизни растет за счет снижения детской смертности, а смертность взрослого населения, особенно мужского, остается высокой. Заметный прирост и у мужчин, и у женщин был только у детей до 15 лет и, в меньшей степени, у пожилых людей в возрасте 65 лет и старше. В наиболее важной возрастной группе — 15-44 года — ни у мужчин, ни у женщин не удалось даже компенсировать годы, потерянные за периоды падения ожидаемой продолжительности жизни.

Таким образом все нынешние позитивные тенденции вписываются в картину длящихся десятилетиями волновых колебаний.

Из-за неспособности поставить под контроль высокую смертность Россия десятилетиями несет огромные демографические потери. Число

избыточных смертей, особенно среди мужского населения в трудоспособном возрасте, исчисляется миллионами, поэтому считаем необходимым отнести эту проблему к числу первостепенных в сфере национальной безопасности.

Недооценивается и экономический ущерб от высокой ранней смертности, которая, связана с плохим состоянием здоровья и низкой ожидаемой продолжительностью здоровой жизни. В частности, нынешний рост продолжительности жизни не дает никаких оснований для повышения пенсионного возраста, на котором сейчас активно настаивает правительство. Сейчас в России исторический максимум числа лиц трудоспособного возраста (20-65 лет) и их доли в населении. Особенно большой прирост (5,1 миллиона человек) пришелся на 2005-2011 годы, из них 4,2 миллиона — прирост за 2007-2010-й, когда 20-летнего возраста достигло многочисленное поколение 1987-1990 годов рождения, а рубеж 65-летия пересекало и выходило из трудоспособного возраста малочисленное поколение 1942-1945 годов рождения. В итоге к 2011-му трудоспособное население России достигло 94,8 миллиона человек (66,3 процента населения страны).

Но к этому времени эпоха снижения демографической нагрузки закончилась, общая нагрузка достигла небывало низкого уровня, после чего начался ее постепенный рост. Он будет очень значительным, к середине 2020-х годов нагрузка вернется к уровню начала 1990-х и продолжит увеличиваться. Вместе с прекращением естественного прироста населения это повлечет за собой повышение неудовлетворенного спроса на рынке

труда и, соответственно, усиление потребности в рабочей силе мигрантов [1].

Для российской демографии весьма важен пространственно-территориальный фактор поскольку население размещено крайне неравномерно. Азиатская часть занимает 75 процентов территории страны, но в ней живут всего 20 процентов населения страны (29 миллионов человек). В Центральном федеральном округе менее чем на 4 процентах территории России сосредоточено 27 процентов населения. В геополитическом плане это может создать для нас потенциальные проблемы в будущем.

Существует и другой дисбаланс: 22,4 процента населения страны сконцентрированы в 15 городах - миллионниках (данные 2013 года), только три из них находятся к востоку от Урала. При этом 8,4 процента приходится на население Москвы, доля которой непрерывно увеличивается, где проживают свыше 19 миллионов человек (более 13 процентов населения страны) — столько же, сколько в Сибирском федеральном округе и втрое больше, чем в Дальневосточном.

Во внутренней миграции преобладает западный дрейф (из азиатской части страны в европейскую), который вымывает население из Сибири и Дальнего Востока. Воспрепятствовать этому мешает потребность регионов Центральной России в рабочей силе и общий дефицит демографических ресурсов в стране.

После распада СССР внешняя миграция приобрела для России значение основного источника пополнения демографических ресурсов. Эта роль, сохранится и в обозримом будущем. В силу как собственно по демографических соображений, так и эконо-

мических причин. По данным переписи населения 2002 года, в России проживали 12 миллионов уроженцев других государств, в основном бывших республик СССР, которые и рассматриваются статистикой ООН как международные мигранты. Это давало некоторым аналитикам считать РФ вторым (после США) центром их притяжения.

По абсолютному числу накопленных мигрантов Россия опережает все европейские страны, но по относительным характеристикам ситуация иная и место среди государств Европы оказывается скромным. Россия имела пик чистой миграции вскоре после распада СССР, в первой половине — середине 1990-х годов, сейчас же тренд в противофазе.

Миграции 1990 и начала 2000-х, в значительной мере были, «возвратными» и имели характер репатриации и возвращения «соотечественников». можно, в частности, судить по их этническому составу, который учитывался до 2007 года. Среди мигрантов, переехавших в Россию в этот период основную массу составляли выходцы из России или их потомки (с 1992-го по 2007 год — 65,1 процента). В настоящее время положение стало заметно меняться, ибо мобильный ресурс «соотечественников» близок к исчерпанию.

Соотношение регионов-поставщиков и доли этносов стали также другими. В этнической структуре чистой миграции из стран СНГ сокращается доля русских (с 60 процентов в 2003 году до 40 процентов в 2007-м) и растет доля выходцев из Средней Азии (с 4,1 процента до 14,1 процента) и Закавказья (с 9,6 до 21,3 процента).

Это тоже новейшая проблема де-

мографии и экономики. Экономическое значение трудовой миграции приобрело глобальные масштабы, поэтому сводить обсуждение миграционной политики страны только к дискуссиям вокруг квот и патентов непродуктивно и необходима разработка всеобъемлющей программы социально-экономического развития страны учитывающий как общие проблемы демографии, так и региональную специфику, в частности, территорий с особыми статусами.

Типичное проявление - регион Кавказских Минеральных Вод (КМВ).

За последние 15 лет в регион КМВ СКФО перебрались около 200 тыс. чел. Миграционный приток обострил социальные проблемы: бедность, занятость, обеспечение жильем и социальной инфраструктурой, на основе чего формируется и нарастает ксенофобия, особенно в отношении кавказских народов [2].

К 2020 г. КМВ - мегаполис с 1-1,2 млн. жителей (количество жителей ограничено ассимиляционной емкостью окружающей среды и невысоким естественным приростом населения)[2].

Неблагоприятная демографическая ситуация, характеризующаяся естественной убылью населения, увеличением демографической нагрузки, высокими потерями трудового потенциала, неконтролируемой миграцией, снижает потенциальную конкурентоспособность региона и сдерживает его развитие. В этих условиях особым приоритетом на среднесрочную перспективу должна стать активная демографическая политика, включающая меры по стимулированию рождаемости, охране материнства и детства, поддержке молодых семей,

снижению смертности, регулированию миграции, направленные на стабилизацию численности населения региона КМВ и развитие его трудового потенциала [3].

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Гладилин А.В. учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / А.В. Гладилин, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов. М., 2011. (3-е изд., стер.)
- 2. Гладилин В.А. Развитие предпринимательства в сферах туризма и рекреации региональных экономических систем// Экономика и предпринимательство. 2014.-5(ч.1).- С.607-612
  - 3. Гладилин А.В., Пономарен-

- ко А.Д. Статистический инструментарий выявления депрессивных зон Управление экономическими системами: электронный научный журнал.  $2012. N \cdot 2(38). C.53.$
- 4. Общероссийская общественная организация «Всероссийское народное туристское общество» URL: http://www.vnto.ru.-Загл. с экрана.
- 5. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025года URL: http://www.kavkaz-uzel.ru/ articles/175166
- 6. Таранова И.В Теории разделения труда и размещения производительных сил в системе научного обеспечения специализации сельского хозяйства//Бизнес в законе. 2009. № 4. С. 238-240.

УДК 338.48+574:630 ББК 65.49+65.433

Гладилин В.А. канд. экон. наук, доцент, Институт Дружбы народов Кавказа, г.Ставрополь Gladilin@ro.ru
Юрина В.П. канд. экон. наук, доцент, Yurina7851@yandex.ru.
Грицай С.Е. канд. экон. наук, доцент, СКФО, филиал в г. Пятигорск. GSE-58@mail.ru

#### НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ КМВ

Развитие туризма и рекреации, как одних из специфических отраслей региональной экономики, в настоящее время перспективно, поэтому необходимы различные формы поддержки, способствующие улучшению развития КМВ.

The development of tourism and recreation as one of the specific branches of the regional economyis very attractive at the present time and therefore requires different forms of support, contributing to the improvement of the Caucasian Spas.

Ключевые слова: туризм, рекреация, СКФО, КМВ, санаторнокурортные учреждения.

Keywords: tourism, recreation, North Caucasian Federal District, Caucasian Spas, sanatorium-and-spa institution.

Всовременных условиях приоритетное значение придается проблемам развития регионов, что в свою очередь требует формирования регионально адаптированных подходов к развитию отдельных отраслей и сфер экономической деятельности. Высокую значимость в процессе диверсификации региональной экономики имеет переход от доминанты добывающих и низкотехнологичных сфер экономической специализации высокотехнологичным направлениям развития сферы туризма и рекреации. В силу своей высокой социальной значимости туристическая отрасль занимает одно из ключевых мест в государственной социально- экономической политике РФ. Стратегическая необходимость приоритетного развития именно туризма закреплено в Концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011- 2018 гг.)» Правительства РФ и Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 г. Ростуризма [10].

Курс государства на формирование туристской дестинации как эффективно функционирующей сферы туризма нацелен на преодоление инерционного энергосырьевого сценария экономического роста страны, усиление инновационной составляющей российских регионов. Развитие рекреационного комплекса в системе региональной экономики способствует повышению занятости, уровню доходов населения, качества и доступности туристских услуг на территории.

За счет экономического эффекта от деятельности рекреационной индустрии появляются дополнительные источники инвестиций для других сфер деятельности, что в итоге способствует достижению устойчивости региональной экономики.

Развитие конкуренции в сфере туризма и рекреации между регионами РФ посредством повышения качества туристского продукта, продвижения туристских дестинаций, возрастания роли региональных органов власти в регулировании рационального и эффективного использования природных рекреационных ресурсов, лечебно-оздоровительных комплексов, исторического и культурного наследия повышает эффективность и конкурентоспособность региона.

В настоящее время значительно укрепилось положение Российской Федерации на международном туристическом рынке. Согласно данным Всемирной туристской организации при ООН, количество международных туристских прибытий в первом полугодии 2013 года увеличилось на 5 % в сравнении с аналогичным периодом 2012 года и составило около 500 млн. туристских прибытий. Данный показатель на 3 - 4 % выше прогноза на начало года[3].

Среднегодовые темпы роста мировых поступлений от международного туризма за последние десять лет составляют 13%. Прогноз экспертов ВТО по темпам роста туристских прибытий для различных регионов мира приведен в таблице 1 [1, 15].

Таблица 1 – Туристские прибытия по регионам, млн. чел.

, , , ,	1		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		1
Регион	1995г	2000г	2010г	2020г	Среднегодовые темпы роста, %, 1995-2020гг
Европа	336	393	527	717	3,1
Азиатско-тихоокеан- ский	81	93	195	397	6,5
Северная и Южная Америка	100	130	190	282	3,8
Африка	20	27	47	77	5,5
Ближний Восток	14	18	36	69	6,7
Южная Азия	4	6	11	19	6,2
Всего в мире:	565	667	1006	1561	4,1

Туризм становится одной из самых важных отраслей мировой экономики. При этом темпы развития туризма поражают - удвоение числа международных туристических поездок происходит каждые 15 лет (в 1990г.-390 млн., 2005г. -782 млн., в к 2020г. прогнозируется 1,6 млрд.) [5].

На волне происходящих в России бурных социально-экономических изменений наблюдается рост заинтересованности региональных органов

управления и деловых кругов к естественному потенциалу развития свободного предпринимательства, основанного на использовании природных ресурсов, в том числе и рекреационных. Без рекреации теперь невозможно представить себе экономику ни одной более или менее развитой страны или социально сбалансированный территориально - производственный комплекс. Однако развитие рекреационной сферы немыслимо без элемен-

тов государственного регулирования. Об этом свидетельствуют как результаты научного осмысления происходящих событий, так и опыт тех стран, которые преодолели или успешно преодолевают кризисные явления в своей экономике [1].

Анализируя генезис исследования вопросов влияния рекреационной сферы на развитие региональной экономики, необходимо отметить, что в отличие от развитых стран в России не много разработано национальных рекреационных стратегических программ развития. При сравнительном анализе работ по актуальным вопросам рекреации, можно отметить, что рекреалогические проблемы в зарубежных научных школах разрабатываются значительно шире и глубже. Туризм и рекреация пересекаются: рекреация - это все виды деятельности, не связанные с переменой места жительства; туризм объединяет: учебу, деловой туризм, лечебную рекреацию, шоп-туры, политический ту-

В истории мирового туризма и развития рекреаций есть достаточно богатый опыт по возрождению и развитию рекреационных курортов. В России оздоровление населения связано, прежде всего, с ведомственными здравницами, и здесь решающую роль играют количественные показатели. Они определяются емкостью существующих здравниц и возможностью различных ведомств предоставлять своим работникам льготные путевки.

Среди регионов России Кавказские Минеральные Воды, являясь туристско-рекреационным комплексом, выделяются как один из наиболее перспективных регионов, на развитие которого направлены программы государственного и регионально-

го уровня. В частности, разработана Стратегия развития рекреационнотуристского комплекса Ставропольского края до 2020 года, Программа развития региона КМВ до 2010 года (с перспективой до 2020 года); Система мер государственной поддержки Кавказских Минеральных Вод (2008 - 2012 гг.). Отдельное внимание в этих документах уделено проблемам финансового обеспечения развития туристско - рекреационного комплекса КМВ [3].

Поскольку туризм является одним из видов рекреационной деятельности, можно сделать вывод о том, что он может быть эффективной составляющей экономики региона, приносящей весомые инвестиционные потоки.

Развитие туризма — это одно из приоритетных направлений развития КМВ и всего СКФО. В нынешнее время на территории КМВ строится больше пятидесяти курортно-туристических объектов. По состоянию на 1 января 2010 года на Кавказских Минеральных Водах работает более 120 санаториев и пансионатов на 32,5 тысячи мест, 26 гостиниц и туристских комплексов на 2,5 тысячи мест [7]. Распределение санаториев и коечной ёмкости курортов региона КМВ можно увидеть на рисунке 1.

Лидером по количеству санаториев и пансионатов и коечных мест является г. Кисловодск, на его долю приходится 33,4% санаторно-курортных объектов, расположенных на территории КМВ. Далее лидируют Ессентуки -25% и Пятигорск -21,4% по удельному весу объектов санаторно-курортных учреждений.

Загрузка санаториев в курортных городах КМВ представлена на рисунке 2.

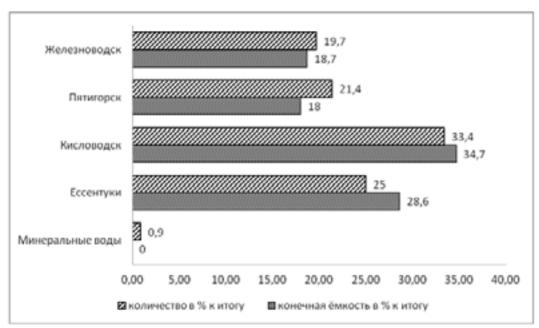


Рисунок 1 — Распределение санаториев и коечной ёмкости курортов региона КМВ, %

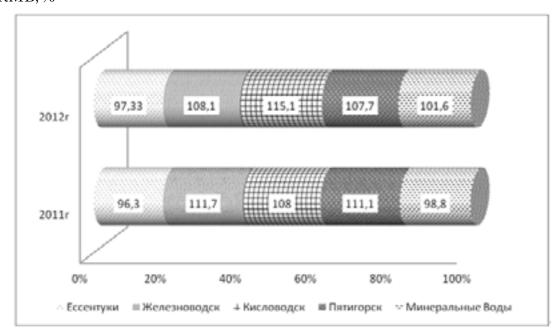


Рисунок 2 — Коэффициент загрузки санаториев в курортных городах Кавминвод, %

Изложенное выше позволяет констатировать, что здравницы городовкурортов в сезон загружены более чем на 100%. Однако природно-ресурсный потенциал способен увеличить емкость курортов. Именно поэтому стратегией развития региона предусмотрен рост коечной емкости комплекса до 50,4 тыс. мест к 2020 г, а

также реконструкция и модернизация существующих средств размещения.

На основе сравнительного анализа КМВ и других популярных курортов было установлено, что КМВ лидирует среди курортов России, но уступает основным зарубежным конкурентам, в частности Баден-Баден и Карловым Варам. Отметим при этом, что данная

ситуация складывается только в отношении качества средств размещения и качества предоставляемых услуг, в то время как природно-ресурсная база курорта остается вне конкуренции.

По оценочным суждениям потребителей туристских услуг, выявлена необходимость совершенствования профессионализма персонала турист-

ской сферы. Опрос проведён группой учёных Пятигорского филиала Северо-Кавказской академии государственной службы в 2010г. Методом случайной выборки путём письменного опроса было изучено мнение 123 отдыхающих, об удовлетворенности санаторно-курортными и туристскими услугами (см. рисунки 3, 4) [2].

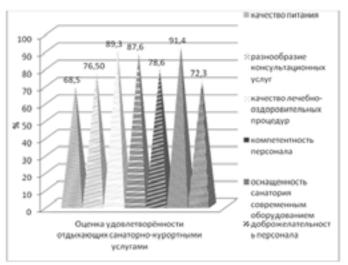


Рисунок 3 Оценка удовлетворенности отдыхающих санаторно-курортными услугами КМВ, %

Следует отметить, что в целом санаторно-курортные услуги оцениваются положительно. Наиболее высоко респонденты оценили такие услуги, как: доброжелательность персонала - 91,4%, качество лечебно-оздоровительных процедур — 89,3%, компетентность персонала -87,6%.

Значительно ниже оценки по следующим услугам: качество питания – 68,5%, комфортность проживания -72,3%.

Результаты оценки отдыхающих по туристским услугам значительно отличаются от оценки санаторно-курортным услугам (см. рис. 4).

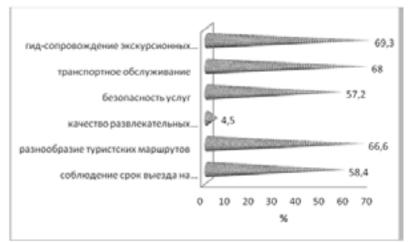


Рисунок 4 – Оценка удовлетворенности отдыхающих туристскими услугами, %

Низкая оценка отдыхающих наблюдается на туристские услуги: сроки выезда на экскурсию и возвращения - 58,4%, безопасность услуг - 57,2%, качество развлекательных мероприятий – 43,5%.

В настоящее время емкость санаторно-курортного и туристического комплекса не удовлетворяет спрос на санаторно-курортные и туристические услуги. Очевидно, что главной проблемой развития местных курортов, по мнению аналитиков, остаётся низкий сервис, в частности - отсутствие кадров и отсутствие сервисной инфраструктуры.

Устранить указанные проблемы позволит «Проект о развитии туристического кластера», который сегодня реализуется на территории Северо-Кавказского округа и является одним из приоритетных. Это связано с тем, что, во-первых, он затрагивает инфраструктуру практически всех регионов Северо-Кавказского округа, предполагает создание свыше 300 тысяч новых рабочих мест, что для региона является одним из основных вопросов на сегодняшний день. Объём инвестиций на территории тех особых зон, которые будут развиваться, – свыше 600 миллиардов рублей [8].

Таким образом, Кавказские Минеральные Воды являются курортнотуристическим рекреационным регионом, именно потому, что данная структура превалирует над другими сферами экономики, при этом следует заметить, что туристический комплекс по сравнению с курортным, развит недостаточно.

Федеральное финансирование санаторно-курортного комплекса КМВ обеспечивает необходимый уровень функционирования инфраструктуры городов-курортов, но развитие ре-

гиона в плане повышения количества и качества предоставляемых туристических услуг может быть обеспечено только за счет собственных усилий.

Значимость и перспективность туристско-рекреационного комплекса характеризует его доля в валовом региональном продукте. Так, доля туризма в ВРП Северо - Кавказского федерального округа составляет около 2%, при этом доля округа в туристской отрасли РФ – менее 6 % [4, 8]. Доля туристско-рекреационного комплекса Ставропольского края составляла в 2011 году около 4%.

К особенностям современного функционирования и развития туристско-рекреационного комплекса КМВ можно отнести:

- экономическая эффективность деятельности рекреационных организаций напрямую зависит не только от государственной финансовой политики в области рекреационных услуг, но и от качества проведения общегосударственной бюджетно-финансовой политики;
- финансовые инвестиции в туристско-рекреационный комплекс КМВ это инвестиции в здоровье нации, а следовательно, в обеспечение повышения качества трудовых ресурсов страны;
- увеличение конкуренции со стороны зарубежных курортов по таким критериям, как цена и уровень качества;
- актуальной проблемой остается сезонность деятельности большей части структурных подразделений туристско-рекреационного комплекса (средний коэффициент сезонности по КМВ-85%) [7];
- развиваются новые для региона КМВ виды туризма: развлекательный туризм, фестивальный, детский и

семейный туризм, военный туризм и др.

Анализ влияния туризма на экономику региона затруднен в связи с отсутствием ряда показателей внутренней статистики туризма. Для решения этой проблемы необходимо внедрение методов совершенствования информационного механизма менеджмента, которые могли бы быть использованы для измерения внутренних туристических передвижений с учетом региональных потребностей по сбору статистических данных.

Для стимулирования развития рынка рекреации предлагается использование таких механизмов, как кредиты и инвестиции; формирование фондов содействия развитию предпринимательства в туристско-рекреационной сфере за счет средств бюджетов; объединение капитала кредитных организаций и частных предпринимателей; интеграция усилий власти и бизнеса[1, 83].

Конечно, предложенный перечень не является бесспорным. В частности, на наш взгляд, целесообразно объединение банковского и производственного капитала, а также объединение стремлений власти и бизнеса, участие кредитных учреждений в льготном финансировании туристско-рекреационного комплекса КМВ, но создание фондов развития только лишь за счет бюджетных средств является весьма сложной задачей в современных экономических условиях.

Таким образом, для развития туризма как социального явления и становления его в качестве доходной сферы деятельности, в целях удовлетворения потребностей в туристских и лечебно-оздоровительных услугах как местного населения, так гостей городов-курортов, увеличения

лечебно-оздоровительной емкости КМВ необходима реализация пакета мер и совершенствование нормативно-правовой основы функционирования курортно-рекреационного комплекса.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Акинин П.В., Юрина В.П. Стратегическое управление предпринимательскими структурами в рекреационной сфере. (монография). г. Пятигорск, ООО «Рекламно-информационное агентство на КМВ», 2008г.
- 2. Алиева С.В. Компетентностный подход в профессиональной подготовке менеджеов туристско-рекреационного кластера: проблемы и перспективы реализации./Коллективная монография.- ПГЛУ, 2013.- С.209.
- 3. Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С.Е.. Развтие предпринимательства в сферах туризма и рекреации региональных экономических систем// Экономика и предпринимательство.  $2014.- N \ge 5-1 (46-1).- C. 607-612.$
- 4. Шебзухова Т.А., Киселева Н.Н., Санкин А.В. Развитие туристского кластера СКФО // Современная нау-ка и инновации. 2013.-1.- С.7-16.
- 5. Общероссийская общественная организация «Всероссийское народное туристское общество» URL: http://www.vnto.ru.-Загл. с экрана.
- 6. Отдел курортов и туризма администрации KMB- URL: http://www.regionKMV.ru.
- 7. Развитие туризма на Кавказе URL: http://kmv-voyage.ru.
- 8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. N 941-р г. Москва "Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года" URL: http://www.rg.ru/2014/06/09/turizm-site-dok.html

- 9. Стратегия развития рекреационно-туристского комплекса Ставропольского края до 2020 года URL: http://www.stavinvest.ru.
- 10.Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025го-
- da URL: http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/175166
- 11. Трухачев, А. В. Туризм. Введение в туризм: учебник/<u>А. В. Трухачев, И. В. Таранова</u>; СтГАУ. -Ставрополь: АГРУС, 2013. -2,09 МБ.

УДК 332.1 ББК 65.04



Захарова Е.Н. д-р. экон. наук., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп, e-mail: zahar-e@yandex.ru Прохорова В.В. д-р. экон. наук., доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, e-mail: vi\_pi@mail.ru

### КЛАСТЕР КАК ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОРЫВ И ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

Каждая территориальная система оправдана лишь постольку, поскольку она обеспечивает прирост конкурентоспособности региона, соответствующий ресурсному потенциалу, функционирующему капиталу и инфраструктуре. Исходным пунктом формирования эффективных территориальных систем может выступить кластер. Кластер служит технологическим прорывом, основой для модернизации территориального пространства и интеграции имеющихся потенциалов развития территории.

Each territorial system is justified only insofar as it provides increase of competitiveness of the region corresponding to the resource potential, functioning capital and infrastructure. The starting point for the development of effective regional systems can act as a cluster. A cluster is a technological breakthrough, the basis for the modernization of the territorial space and the integration of the existing potentials of the territory.

Ключевые слова: территориальной развитие, регион, кластер, модернизация, интеграция, технологический прорыв.

Keywords: territorial development, region, cluster, upgrade, integration, technological breakthrough.

сли исходить из концепции **ч**конкурентоспособности, правомерен вывод о том, что миссия территории заключается в обеспечении ее вклада в прирост общей конкурентоспособности всей региональной экономической системы. В условиях растущей конкуренции регионов на рынках инвестиций, капитала, квалифицированной рабочей силы, формирование благоприятной инфраструктуры, в том числе ее инвестиционной привлекательности и стимулирование развития институциональной составляющей становятся определяющими факторами высокой динамики экономического развития территории. В большей степени это обеспечивается формированием эффективной системы мер деятельности органов власти различного уровня, стимулирующих состав и развитие экономической и социальной инфраструктуры как важнейшего фактора конкурентоспособности территории.

При этом воспроизводственная функция – стержневая для территориальной системы, поскольку она обеспечивает эффективность и целостность процесса воспроизводства

на данном уровне организации экономических отношений и формирует конечный продукт данной системы, выступающий, как ее вклад в ВРП, который можно квалифицировать, как валовой продукт территории.

Исходным пунктом формирования эффективных территориальных освоенсистем может выступить кластер. Рассматривая кластер, как предпосылку формирования территориальной систем, мы не делаем ставку на восстановление прежней территориальной структуры хозяйства или на усиление имеющихся локальных позиций, а ориентированы на иные цели — модернизацию территориального пространства, технологический прорыв и интеграцию имеющихся потенциалов стера; развития у территории.

Кластерный подход можно применять при решении широкого круга задач, которые встают в процессе структуризации отдельной территории и региона в целом:

- анализа конкурентоспособности территории;
- разработки региональной политики;
- разработки программ территориального развития;
- стимулирования инновационной деятельности и др.

Кластеры территориального уровня предназначены для появления локальных «точек роста», активизации местных инициатив и реализации стратегического замысла по достижению экономической суверенности локальных территорий. При этом кластеры территориального уровня нацелены на развитие «полюсов роста» крупного масштаба, обеспечивающих реализацию крупных инвестиционных проектов и укрепление экономического потенциала всей тер-

риториальной экономической системы на основе концентрации финансовых, трудовых и управленческих ресурсов. А при недостатке у территории природных ресурсов формированию кластера способствует активизация инновационной деятельности и освоение наукоемких производств.

Кластеры прокладывают дорогу к развитию территориальных систем, поскольку обеспечивают следующие условия:

- образующую организацию лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию кластера в целом;
- территориальную локализацию основной массы участников кластера;
- устойчивость и доминирующее значение хозяйственных связей между предприятиями;
- долговременную координацию взаимодействия участников системы в рамках основных систем управления, производственных программ, инновационных процессов, контроля качества и пр.

Современные кластеры отличаются диверсификацией своей функциональной направленности и многообразием структурной организации. Отметим, что они активизируют деятельность субъектов территории далеко за пределами границ кластерной организации. Главное, что несут собою кластеры – развитие горизонтальных связей [1].

В научной литературе различают три типа кластеров:

- регионально-ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, привязанные к тем или иным организациям;
- вертикальные производственные цепочки; довольно узко опреде-

ленные сектора, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик - производитель - сбытовик - клиент»); в эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;

– отраслевые группы или совокупности секторов более высокого уровня агрегации (например, «агропромышленный кластер»).

Главная идея кластерных технологий заключается в создании и поддержании конкурентной среды естественно складывающейся территориальной локализации, например:

– горный кластер «Сочи-2014» на Красной поляне в Краснодарском крае, где создан современный горнолыжный курорт мирового уровня. В него вошли биатлонный и лыжный комплексы (20 и 16 тыс. мест), санно-бобслейная трасса (11 тыс. мест), горная олимпийская деревня (2 тыс. мест), трамплины, сноуборд-парк и фристайл-центр. Все объекты горного кластера финансируются частными инвесторами. Дополнительно к этому заявлен проект создания горнолыжного кластера в районе Апшеронска;

- судостроительный комплекс в Астраханской области, который сопряжен со становлением ведущего на юге страны производственного звена российского судостроительного кластера со специализацией на выпуске судов для освоения углеводородных ресурсов как российской, так и зарубежной части шельфа Каспийского моря, площадкой модернизации транспортных судов и рыболовецкого флота для Волго-Каспийского бассейна. Основные перспективы добычи углеводородного сырья связаны с началом разработки месторождений шельфа Северного Каспия. Российский сектор Каспийского моря является одним из наиболее перспективных регионов для разработки месторождений углеводородного сырья. Добыча углеводородов будет сопровождаться переходом на новые технологии добычи и наращиванием объемов переработки сырья.

Несмотря на трудности, в развитии российского «кластерного движения», некоторый опыт применения кластерного подхода имеется. Можно привести следующий перечень уже существующих кластеров в разных регионах нашей страны (рисунок 1).



Рисунок 1 — Карта кластеризации региональных экономических систем России [2]

Рисунок демонстрирует, что реально кластеризовано (выделено синим цветом) немного субъектов России. Кластеры присутствуют в Алтайском, Красноярском, Пермском, Хабаровском краях, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Ленинградской, Московской, Нижегородской, Новосибирской, Самарской, Свердловской, Томской и Ульяновской областях, республиках Башкиртостан, Мордовия, Татарстан и Москве, Санкт-Петербурге. И охватывают следующие отрасли хозяйства: информационные технологии и электроника; производство летательных и космических аппаратов, судостроение; фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность; химия и нефтехимия; ядерные и радиапионные технологии.

Для формирования кластерных образований как института развития территории необходима реализация кластерной политики, которая призвана стимулировать развитие конкурентоспособности кластеров различных типов и видов. Концептуальные положения территориальной кластерной политики и этапы ее реализации можно представить следующим образом.

Территориальная кластерная политика — составная часть политики всего региона, включающая комплекс законодательных, административных, экономических и иных мероприятий, направленных на формирование и поддержку развития кластеров с целью повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов территории и региональной экономической системы в пелом.

Цель кластерной политики - повышение конкурентоспособности региона на основе создания благопри-

ятных условий для формирования и развития кластеров. При этом, критериями конкурентоспособности региона являются:

- повышение качества жизни населения региона;
- увеличение доли инновационной продукции в ВРП;
- увеличение доходных возможностей региона, формирование полноценного территориального бюджета и резервных фондов;
- высокие темпы социально-экономического роста [3].

В ряде регионов России, начиная с 2000 г., формируются кластерные инициативы. Разрабатываются пилотные проекты по созданию кластеров на примере Нижнекамского нефтехимического кластера, кластера Нижнего Приангарья, автомобильного кластера в Поволжье, Санкт-Петербургского морского кластера, горнолыжного в Сочи, Ивановского текстильного кластера, кластера переработки титана «Титановая долина» в Свердловской области и др. Однако в России до настоящего времени не проводится системной кластерной политики. Проект концепции развития кластерной политики РФ, разрабатываемый еще в 2007г., так и остается проектом.

В период с 2010 года тема создания кластеров становится одной из основных лейтмотивов как федеральных, так и региональных программ социально-экономического развития. Так, в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года были обозначены такие задачи модернизации экономики, как стимулирование спроса на инновации и результаты научных исследований, создание базовых условий для формирования устойчивой науч-

но-производственной кооперации и связей, инновационных сетей и кластеров. А в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. в качестве одного из механизмов реализации инновационного сценария развития страны указана поддержка кластерных инициатив, направленных на достижение результативной кооперации организаций как внутриотраслевой, так и межотраслевой и межрегиональной. В региональной экономической политике нашей страны в 2009 году (Концепция совершенствования региональной политики в РФ) были определены зоны опережающего экономического роста, которые способны стать плацдармом создания территориально-производственных кластеров, повышая конкурентоспособность региона.

Также стоит отметить, что, несмотря на отсутствие в регионе программы и законодательно оформленной политики развития кластеров, в крае существует Концепция региональной политики развития малого предпринимательства Краснодарского края, принята Инновационная стратегия развития Краснодарского края.

В целях нормативно-правовой регламентации порядка функционирования кластерной политики на территории Краснодарского края представляется необходимым:

– принять на уровне края нормативный правовой акт (наиболее эффективным представляется принятие закона Краснодарского края), определяющий правоотношения, касающиеся кластеров, порядок их создания, деятельности, информационного обеспечения, взаимоотношений органов региональной власти и власти локальных территорий, хозяйствующих

субъектов;

- для реализации данного правового акта издать органам региональной власти необходимо:
- разработать методические рекомендации, отражающие основные теоретические и практические аспекты по созданию кластеров;
- организовать курсы по подготовке персонала;
- выделить организации «ядра», способные создать кластер;
- организовать коммуникационные и инфраструктурные площадки для группы лидеров потенциальных кластеров;
- создать систему информационной поддержки формирования кластерных инициатив;
- содействовать в подготовке бизнес-планов кластеров.

Параллельно с этим, провести ряд мероприятий, направленных на поддержку развития кластеров в Краснодарском крае - разработать и реализовать программы поддержки кластерных инициатив в регионе, в том числе инвестиционное, информационное, кадровое, энергетическое обеспечение развития кластеров. По мере функционирования кластеров проводить мониторинг и оценивать эффективность кластерной политики: разработка методики оценки эффективности функционирования и развития кластеров; оценка эффективности функционирования и развития кластеров с позиций региона и самих кластеров, корректировка кластерной политики в зависимости от результатов функционирования кластеров и меняющихся факторов внутренней и внешней среды. На конкурсной основе или по результатам мониторинга кластеров, принимать решение об объемах государственной поддержки

развития кластеров.

Обобщение перечисленных обстоятельств позволяет сформулировать ключевые задачи формирования кластеров для развития регионов:

- выявление конкурентных преимуществ и потенциала территории для определения курса социальноэкономического развития региона;
- повышение инвестиционной привлекательности территории путем привлечения большего объема как иностранных, так и отечественных прямых инвестиций;
- укрепление позиций на мировых рынках отечественных кластеров и компаний, входящих в кластер, а также развитие экспорта;
- развитие системного качества связи между основными компонентами объектной структуры и субъектами региона;
- интеллектуальное наполнение воспроизводственных процессов, т.е. использование кластерного подхода в качестве механизма перехода на инновационный путь развития или технологический прорыв;
- расширение межрегиональных и межотраслевых связей;
- повышение эффективности использования ограниченных ресурсов и возможностей территории, модернизация в условиях возникновения синергетического эффекта от кластерных процессов в экономической системе территории;
- развитие инфраструктуры и улучшение бизнес-среды региона;
- бюджетное пополнение и увеличение ВРП;
- повышение экономической активности внутри региона и интеграция множественных экономических агентов;
  - создание особых условий и

- форм для развития предпринимательства на территории региона;
- расширенное воспроизводство человеческого потенциала региона, ускорение темпов роста новых рабочих мест, повышение качества и уровня жизни в регионе.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Попов А.Р. Кластерные формы организации и финансирования курортно-туристической сферы // Региональная экономика: теория и практика.  $2010 N \cdot 14$  (149).
- 2. Российская кластерная обсерватория. URL: http://cluster.hse.ru/
- 3. Печаткин В.В. Формирование кластерного опорного каркаса регионов как направление повышения конкурентоспособности России// Региональная экономика: теория и практика.  $2010. N_0 34 (169). C. 24-30.$
- 4. Шутилов Ф.В., Прохорова В.В. Территориальное развитие экономических систем на основе кластерного подхода.Краснодар: Изд-во ЮИМ,2012. -127с.
- 5. Захарова Е.Н., Ковалева И.П. Формирование медицинского кластера как направление интеграционного взаимодействия субъектов региональной медицинской сферы // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. №4 (131). С. 216-222.
- 6. Хачатурова М.С. Функции и инструменты развития кластеров в региональных экономических системах современной России (на материалах Краснодарского края). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2014.
- 7. Шутилов Ф.В. Кластерное управление региональным экономи-

ческим инновационным развитием // Экономика и предпринимательство. 2013. — N 11-2 (40-2). — C. 156-160. 8. Таранова, U.В. Экономи-ка регионов: тенденции развития:

монография/И.В. Таранова, Е.М. Авласович,А.Ю. Аджиева, Е.Н. Алда-шова, О.И. Кириков. -Воронеж: ВГПУ, 2009. -447 с.

УДК 332.1 ББК 65.04



Зливко А.В. аспирант, Морская государственная академия им. адмирала Ф.Ф. Ушакова, г. Новороссийск

#### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В РЕГИОНЕ

В статье предложена модель институционального обеспечения реализации кластерных инициатив, базирующаяся на координационноконсолидирующей функции потенциальных стейкхолдеров. Исследованы организационно-методические положения по формированию стейкхолдеров модели институционального обеспечения реализации кластерных инициатив. Отличительной особенностью предложенного методического подхода к формированию института кластерного развития является частно-муниципальный характер его учреждения.

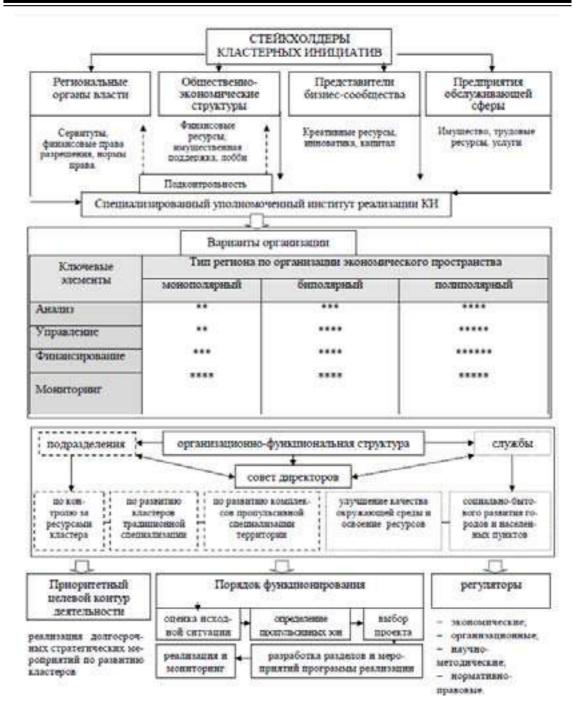
The article offers model of institutional supply of realization of cluster initiatives, basedon coordinating and consolidating functions of potential stakeholders. Organizational and methodological provisions for the formation of a model of institutional stakeholders to ensure the implementation of cluster initiatives were studied. An outstanding feature of the proposed methodical approach to the formation of the Institute of cluster development is a private-municipal nature of this approach institution.

Ключевыеслова: институциональноеобеспечение, кластернаяинициатива, кластерноеразвитие, региональнаяэкономика,

Keywords: institutional support, cluster initiative, cluster development, regional economy.

Реализация региональных кластерных проектов по своему масштабу и задачам требует создания принципиально нового механизма институционального обеспечения. Сложность реализации подобного рода задач, а также необходимость адаптации его к региональной палитре субъектов с различным типом организации экономического пространства указывает на возможности перспективного использования схем частногосударственного и частно-муниципального партнерства (рисунок 1).

Предлагаемая нами модель обеспечеинституционального ния реализации кластерных инициатив базируется на координационно-консолидирующей функции потенциальных стейкхолдеров. Она сформирована на принципах государственно-частного партнерства, что в условиях ограниченности финансовых ресурсов на фоне кризисных явлений в экономике особенно актуально. Функционирование данного институционального механизма целенаправленно на реализацию:



Примечание: \* низкая интенсивность; \*\*\*\*\* высокая интенсивность Рисунок 1 – Модель институционального обеспечения реализации кластерной

отдельных кластерных проектов на основе развития кластерных инициатив;

инициативы

- комплекса мероприятий в рамках кластерной политики региона;
- осуществление сопутствующей деятельности, связанной с кластерными проектами.

Формирование подобной институциональной структуры – прерогатива, прежде всего, местных административно-распорядительных органов. Кроме того, следует принимать во внимание остальные семь групп стейкхолдеров, среди которых бизнес-структуры, предприятия про-

102

изводственной и социально-обслуживающей сферы, научные агенты и субъекты финансового сектора экономики, а также неформальные и отраслевые союзы и объединения.

Рассмотрим далее организационно-методические положения по формированию данными стейкхолдерами модели институционального обеспечения реализации кластерных инициатив (КИ).

Действия заинтересованных сторон на первоначальном этапе должны быть сосредоточены на создании управляющей компании, главной целью деятельности которой будет являться программирование и реализация мероприятий и программ комплексного социально-экономического развития территорий с кластерным потенциалом. На этом этапе стейкхолдерами передаются в оперативное управление государственное и муниципальное имущество, имущественные права, а также финансовые средства из бюджетных фондов.

Осуществление расходов по созданию уполномоченной институциональной структуры целесообразно возложить на органы региональной власти, с учетом ассигнований из вышестоящих бюджетов.

Частно-государственный характер нашего предложения проявляется уже на этапе создания управляющей компании. Бизнес, в особенности трансрегиональный, располагает существенными трудовыми и интеллектуальными ресурсами, имущественной базой, финансовыми средствами, которые можно передать в счет создаваемой управляющей компании. Весомым имущественным комплексом располагают и инфраструктурные объекты соответствующей территории, имеющие производственные,

коммерческие, социальные элементы обеспечения экономики.

Формируемый на данном этапе финансово-имущественный комплекс, передается в оперативное управление учреждаемой структуре. В вопросе выбора приемлемой организационно-правовой формы для нее, исходя из реалий российского законодательства, наиболее приемлемо выглядит вариант муниципального предприятия. На выбор муниципального предприятия, как разновидности организационно-правовой формы, повлияли следующие основания:

- имущество создаваемого муниципального предприятия находится в государственной, муниципальной или частной собственности и принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управле-
- его назначается и освобождается от руководства собственником имущества;
- руководитель муниципального предприятия подотчетен собственнику имущества.
- В качестве основополагающих принципов деятельности проектируемой нами модели институционального обеспечения реализации кластерных инициатив выделяем:
- 1. Актуальность и оперативность. Данные принципы предусматривают ориентацию деятельности на быстрое снижение негативных последствий создания кластера на основе проведения активной компенсаторной политики. Своевременное решение подобных проблем позволяет перейти к реализации последующих, более масштабных проектов в сфере кластерной и пространственно-экономической политики.
  - 2. Прогностичность и анали-

тичность – предполагают разработку стратегических целевых программ и проектов для создания кластерных форм с учетом различных вариантов сценарного стратегирования. При этом необходимо опираться не только на стратегические, но и оперативные прогнозы развития экономики и отраслей, на базе которых создаются кластеры.

- 3. Эффективное и рациональное использование ресурсов. В условиях ограниченности природно-ресурсной компоненты необходимо рационально распределять имеющийся ресурсный потенциал территории с учетом приоритетности целей поиска, разработки и использования неосвоенных и альтернативных ресурсов. Кроме того, разрабатываемые программы и проекты создания кластеров, целесообразно ориентировать на максимальное вовлечение природных, материальных и трудовых ресурсов смежных
- 4. Реалистичность. Реализуемые программы и проекты в рамках кластерных инициатив должны носить реалистичный характер, предусматривать соответствие требуемых результатов и необходимыми для их бизнеса к инициированию и реалидостижения ресурсами. В этой связи необходимо учитывать тренды будущих пространственных трансформаций в макрорегионе и их влияние на локальные территории. Создание полюсов и центров роста за счет формирования кластеров должно вестись с ориентацией на их автономизацию.
- 5. Комплексность. Деятельность институциональной структуры должна обеспечивать комплексность и вариативность инструментов, механизмов формирования и реализации кластерных проектов и программ, а также способствовать достижению не

только экономических, но и социальных, экологических эффектов развития территории-локализатора.

- 6. Контролируемость и управляемость. Вновь создаваемые структуры управления, особенно, проектируемые в рамках кластеров, должны обладать свойством контролируемости и управляемости. При этом они должны функционировать при условии наличия обратной связи между учредителями, исполнителями и целевой аудиторией по всем процессам кластерной деятельности. Реализация данного принципа предполагает формирование системы аккумулирования отчетности и её передачу конечным пользователям с учетом различий в информационно-аналитических запросах.
- 7. Учет специализации экономики территории. Реализация данного принципа позволит предотвратить потенциальное снижение уровня эффективности кластерных программ в случае нарастания оппортунистических процессов при их реализации, детерминируемых специфическими особенностями локалитетов.
- 8. Ориентация на привлечение зации кластерных проектов предполагает преодоление обособленности субъектов частно-государственного партнерства. Целью следования данному принципу является формирование системы внутрикластерного социального партнерства бизнеса и власти в регионе.

Практика формирования подобного рода структур указывает на несколько наиболее эффективных молелей:

1. Службы, формирующиеся создающиеся как структурные подразделения районных органов управления.

- 2. Службы, организованные на базе учебных и научных заведений (вузов, техникумов, колледжей), размещенных на территории кластерной зоны
- 3. Службы, организованные на базе институтов переподготовки и повышения квалификации кадров, размещенных на территории региона.
- 4. Кооперативные объединения предпринимателей с наделением особыми полномочиями по оказанию координационных услуг.
- 6. Офисы региональных отраслевых служб, созданные в форме унитарных предприятий.
- 7. Самостоятельные частные координационные службы.
- 8. Межрайонные кластерообеспечивающие службы.

Однако, как показали проведенные исследования, специализированые институты реализации кластерных инициатив в настоящее время имеет ряд недостатков, что вызывает необходимость ее реформирования и разработки методических рекомендаций по отдельным спектрам деятельности. В качестве таковых недостатков, определяющих дальнейшее их развитие выделяем:

- имеется достаточно большой, неиспользуемый потенциал в мониторинге, апробации и последующем внедрении инновационных технологий, а также в последующем распространении передового производственно-технологического опыта;
- большинство структур реализации кластерных инициатив не проводят мониторинг инновационно-инвестиционных потребностей субъектов экономики, что соответственно не учитывается в принимаемых программах развития кластеров, не оказывает влияния на формирова-

ние необходимых структуре экономики производству продукции с высокой степенью передела;

- недостаточными темпами формируется сеть кластерообеспечивающих локусов районного уровня, что не позволяет создать единую агломеративную структуру и снижает ее эффективность ввиду недостаточного взаимодействия в рамках единой системы;
- существуют определенные проблемы с кадровым, информационным и телекоммуникационным обеспечением региональной экономики;
- вследствие ограниченности финансирования отмечается дефицитная материально-техническая обеспеченность служб и необеспеченность высококвалифицированными кадрами;
- зачастую наблюдается противоречие интересов кластерной политики и других видов политик, реализующихся в рамках региона.

В качестве основной цели предлагаемой нами институциональной структуры представляется разработка и реализация региональных кластерных проектов на основе выявления отраслей пропульсивного характера и стимулирования кластероформирующего потенциала на базе их ведущих предприятий. Таким образом, основными задачами функционирования института кластерного развития можно считать:

– сбор, обработку и предоставление стейкхолдерам актуальной информации о процессах формирования кластерного потенциала в регионе, внедрение инновационных технологий, распространение научнотехнических достижений и передового опыта, подготовка аналитических материалов о состоянии рынка кла-

стерных проектов;

- корректировку и совершенствование кластерной и пространственной политики в рамках взаимодействия с властными институтами;
- оказание консультационной маркетинг помощи субъектам кластеров по вопросам оптимизации производ- ственного процесса, разработки эффективных технологий, бизнес-планирования, ведения и восстановления бухгалтерского учета, законодательства, антикризисного менеджмента и тенциала; др.;
  маркетинг маркетинг маркетинг пространо пространо тайны ока тайны ока посты каду ность каду тенциала; налу ства, антикризисного менеджмента и тенциала; выстранования
- становление культуры ведения внутрикластерного бизнеса за счет повышение уровня знаний и практических навыков основных субъектов;
- формирование заявок и предложений для властных институтов по обоснованию объемов финансирования кластерных проектов и мест локализации кластеров;
- разработку и реализацию мероприятий по совершенствованию системы инфраструктурного обеспечения кластерных сетей и узлов.
- В условиях актуализации роли координационной функции в развитии и реализации кластерных инициатив результативность функционирования института поддержки КИ будет зависеть от реализации ряда принципов:
- формирование и функционирование института кластерного развития на основе рыночных подходов;
- соблюдение суверенитета института кластерного развития от воздействия конъюнктурных и политических факторов;
- соблюдение приоритета в работе с стейкхолдерами кластерных инициатив и их непосредственное участие в формировании предложений по совершенствованию работы кластеров;

- функциональная и информационная траспарентность деятельности кластеров;
- ориентация на восполнение пробелов в нормативно-правовом, маркетинговом и информационном пространстве;
- обеспечение коммерческой тайны оказываемых услуг;
- оперативность и компетентность кадрового персонала;
- наличие адаптационного потенциала;
- выстраивание паритетного характера взаимоотношений с научными, образовательными и прочими организациями отраслей-носителей кластерного потенциала;
- частно-государственный и частно-муниципальный характер финансирования деятельности;
- наличие доли бесплатных услуг для формирующихся кластеров;
- учет природно-климатических условий и национальных особенностей ведения экономической деятельности.

Как показали исследования в этих условиях перспектива повышения эффективности функционирования регионального кластерного пула на основе совершенствования государственного регулирования и активизации процессов реализации кластерных инициатив нам видится в формировании сетевой системы поддерживающего характера.

Анализ сложившейся системы кластерного обеспечения выявил фрагментарную концентрацию подобного рода служб на региональном уровне, что затрудняет формирование кластерной политики в регионах. Исходя из этого, при совершенствовании организационно-функциональных подходов к созданию такой системы

считаем правомерным предложить дифференцированные по структуре и функциональной нагрузке элементы соответствующих институтов, выстраиваемые на региональном уровне по агломеративному принципу, подразумевающему иерархическое соподчиненное построение.

Суть предлагаемой агломеративной структуры института кластерного развития состоит в том, что на нижнем — территориальном — уровне создаются и функционируют локальные подразделения институциональной структуры, совокупность которых в последующем является соучредителем регионального института более высокого порядка компетенции.

Отличительной особенностью предлагаемого нами методического подхода к формированию института кластерного развития является частно-муниципальный характер его учреждения. Администрация муниципального района объявляет конкурс с подписанием муниципального контракта на оказание услуг по формированию кластеров. При этом победителю торгов выделяется грант на организацию подобной структуры в размере 75% от его сметной стоимости. Остальные 25% вносит исполнитель контракта и обязуется в случае выхода на самоокупаемость возвратить полученные средства муниципального гранта в течение пяти лет.

Следуя логике построения единой регионального института реализации кластерных инициатив, отметим, что региональная система обладает более широким спектром полномочий, которому соответствуют приоритеты регионального развития отраслей, административный потенциал. В отличие от территориальных подразде-

лений структура регионального института реализации КИ представлена соответствующими функциональными службами с присущими им методами и формами реализации своих функций.

Таким образом, построенный в соответствии с предложенными методическими рекомендациями институт региональной поддержки реализации КИ даст возможность:

- сформировать единое региональное экономическое пространство, способствующее реализации кластерной политики в регионах;
- обеспечить информационноконсультационное сопровождение бизнес-процессов в формирующихся кластерах;
- способствовать освоению инновационных разработок, позволяющих повысить экономическую эффективность функционирования регионального реального сектора экономики;
- повысить уровень профессиональной подготовки специалистов в области экономики и управления, а также повысить культуру ведения бизнеса в рамках кластера;
- обеспечить информационную транспарентность реализуемых кластерных программ и проектов;
- активизировать инвестиционные процессы в пропульсивных отраслях;
- стерных инициатив, отметим, что

   внедрять результаты НТП и стимулировать НИОКР по приоритетным направлениям развития кластеров в регионе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г. Управление инновационной активностью экономических субъектов / В сборнике: Финансово-экономические

проблемы развития региона и учетно-аналитические аспекты функционирования предпринимательских структур Сборник научных трудов по материалам Ежегодной 77-й научнопрактической конференции ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет» «Аграрная наука — Северо-Кавказскому федеральному округу». 2013. — С. 420-423.

- 2. Агаркова Л.В., Стефанская М.А., Новикова Е.О. Особенности частного инвестирования инновационных проектов / В сборнике: Финансово-экономические и учетно-аналитические проблемы развития регионаМатериалы Ежегодной 78-й научно-практической конференции. 2014. С. 147-151.
- 3. Гурнович Т.Г., Агаркова Л.В., Собченко Н.В., Склярова Ю.М., Яковенко В.С. Управление инновационной деятельностью региональных предпринимательских структур: монография. М.: МИРАКЛЬ, 2013. 169 с.
- 4. Герасимов А.Н., Громов Е.И. Многомерная оценка современного состояния и устойчивости развития регионов Северо-Кавказского Федерального округа // Экономика и предпринимательство. 2012.  $N_2$  4. С. 246-249.
- 5. Герасимов А.Н., Громов Е.И., Шаталова О.И. Пространственно-динамические сравнения субъектов Северо-Кавказского федерального округа по уровню социально-экономического развития // Экономика и предпринимательство. 2013. N 5 (34). С. 112-117.
  - 6. Герасимов А.Н., Громов Е.И.,

- Шаталова О.И. Системная диагностика социально-экономического положения макрорегионов Российской Федерации // Terra Economicus. 2013. Т. 11. N 
  ightharpoonup 1-3. C. 117-121.
- 7. Герасимов А.Н., Мистюкова И.П. Институциональная среда бизнеса как объект государственного регулирования // Terra Economicus.  $2007. T.5. N \cdot 4-3. C.77-79.$
- 8. Гурнович Т.Г., Агаркова Л.В., Амандурдыев Х.Д. Кластерный подход к развитию региональной сферы АПК // Международные научные исследования. 2013. № 3(16). С. 44-49.
- 9. Маркарова В.А., Агаркова Л.В. Кластер как основополагающий элемент инновационной экономики / В сборнике: Современное состояние и приоритетные направления развития экономики Материалы Международной заочной научно-практической конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. г. Новосибирск, 2014. С. 165-167.
- 10. Сухарев О.С. Институциональная экономика: теория и политика / О.С. Сухарев; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2008. – 863 с.
- 11. Тлехурай-Берзегова Л.Т., Гурнович Т.Г. Современные интеграционные образования и функции взаимодействия региональных систем // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 1. С. 78-82.
- 12. Таранова И.В. Диагностика параметров социально-экономического и пространственного развития регионов/Сборник научных трудов Sworld. -2013. -Т. 32. - $\mathbb{N}$  1. -C. 75-79.

УДК 332.1 ББК 65.04



Ковалев А.В. аспирант, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

### ОСНОВНЫЕ ТИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В статье рассмотрены проблемы формирования промышленных парков в экономике региона. Отмечена роль промышленных парков в развитии малого бизнеса. Особое внимание автор уделяет принципам формирования парков и инструментам их развития. Реализация государственно-частного партнерства при формировании промышленных парков становится одним из важнейших инструментов их развития, обеспечивая привлечение необходимых финансовых ресурсов при согласовании интересов частного бизнеса и государства.

Abstract. The article deals with the problem of the formation of industrial parks in the region's economy. The role of industrial parks in the development of small businesses. Particular attention is paid to the principles of the formation of parks and tools for their development. Realizatsiya Public-private partnership in the formation of industrial parks has become one of the most important tools for their development, providing the necessary financial resources when negotiating interests of private business and the state.

Ключевые слова: промышленный парк, региональная экономика, концессия, государственно-частное партнерство, инфраструктура, система мониторинга, промышленное производство, бизнес

Keywords: Industrial Park, regional economy, concession, public-private partnerships, infrastructure, system monitoring, industrial production, business

Парк» вошло в оборот региональных исследований под воздействием потока изменений в структурной организации региональной экономики. В научной литературе утвердилось представление о том, что на современном этапе создание промышленных парков — это оптимальный способ привлечения в регион инвестиций, ориентированных на воссоздание промышленных комплексов.

В России промышленные парки активно начали формироваться в начале 2000-х и к настоящему времени уже накоплен определенный отечественный опыт их создания. Успешно функционируют промышленные парки в Калужской, Ленинградской, Московской, Липецкой и Ростовской областях, республике Татарстан.

Промышленные парки в зависимости от вида услуг, предоставляемых резидентам, подразделяются на

следующие виды: гринфилд и браунфилд.

Гринфилд-промышленный парк, предлагающий участок земли под строительство зданий и сооружений для производства, предоставляющий возможность оказания услуг по строительству по требованиям заказчика.

Браунфилд— промышленный парк, имеющий для сдачи в аренду или продажи резиденту готовые про-изводственные помещения

Комплексный парк – имеющий и землю для строительства, и недвижимость для аренды или продажи [1].

Проект гринфилд предполагает организацию парка на новых землях, на которых ранее не были размещены производства, что позволяет осуществлять строительство объектов недвижимости с учетом всех требований заказчиков. Но, реализуются и проекты браунфилд. К типу гринфилд относятся парки, которые создаются в чистом поле, с нуля. В этом случае инициатор проекта, по сути, выполняет функцию ленд-девелопера. Он подводит к территории парка все необходимые коммуникации газ, воду, электричество, размежевывает эту территорию на более мелкие лоты, обеспечивает точки подключения. Ко второй категории - браунфилдам относятся парки, которые создаются. В России на площадях бывших промышленных предприятий. Ключевое отличие в том, что инвесторам-резидентам предлагаются уже готовые реконструированные и модернизированные площади под сдачу в аренду, которые, как правило, очень хорошо обеспеченые энергоресурсами и прочей инфраструктурой. Спрос на браунфилды генерируется в основном со стороны малых предприятий, которые не готовы не только подводить

инфраструктуру, но даже строить отдельные здания под свои производства. Если производство занимает несколько сотен квадратных метров, что-то строить просто нецелесообразно -лучше арендовать часть здания. Развитие системы парков браунфилд позволит вовлечь в оборот крупные убыточные предприятия, предприятия нуждающиеся в инвестициях для модернизации и выпуска конкурентоспособной продукции или задействовать имеющиеся свободные производственные мощности [2,3].

В Российских регионах, еще во времена СССР сложилась определенная специализация регионов, но специализированные предприятия далеко не все восстановились после кризисных явлений прошлых лет, одни находятся в стадии диверсификации производства, другие стали банкротами, но сохранился квалифицированный персонал, центры подготовки кадров всех уровне, что делает возможным развивать в регионах традиционные отрасли на новом технологическом уровне. Поэтому необходимо предложить способ преобразования существующей типологии промышленных парков с выделением двух основных типов указанных парков (тип «гринфилд»; тип «браунфилд») применительно к мезо- уровню экономики России. Для такого преобразования типологии необходима замена разграничительного признака доступа к участку земли для последующего строительства предприятия или к существующим элементам капитала для их формирования необходимой капитальной комбинации на разграничительный признак ориентации на уже существующие отрасли в составе территориального промышленного комплекса или на вновь создаваемые отрасли в составе указанного комплекса. При таком признаке в фокусе внимания оказываются процессы наращивания доли добавленной стоимости в уже существующих отраслях территориальной промышленности, что вполне оправданно для региональной экономики, а также процессы реструктуризации и диверсификации промышленного комплекса, что актуально для моно- регионов и моно- городов.

Реализация предложенного подхода позволяет установить основные типы промышленных парков в региональной экономике современной России:

– репродуктивный тип, опирающийся на базис существующей в региональной экономике отрасли промышленности; такому типу присуща большая устойчивость, он проще реализуется; результат – рост доли добавленной стоимости, рост конкурентоспособности, рост технологический, доходов и др.

– трансферный тип, в основе которого – перенос новых видов промышленной деятельности в хозяйственное пространство региона.

Создание промышленных парков, базирующихся на существующем достаточно мощном потенциале производства и сельскохозяйственной продукции и пищевой промышленности (репродуктивный тип) можно предложить, как один из лучших вариантов, для формирование агропромыш-Кошехабльском ленного парка в район Республика Адыгея.. В данном парке могут разместиться предприятия пищевой промышленности, тепличное хозяйство, холодильник... Формирование промышленных парков позволит производить продукции с большей долей добавленной стоимости, как результат - рост конкурентоспособности, доходов, занятости населения и др.

Формирование трансфертного типа более рискованно, менее устойчиво, но перспективно для самых депрессивных регионов. Нужна сильная федеральная поддержка плюс опекункорпорация (региональный вариант «Сколково»). Возможные негативные последствия хищения, попадание в зависимость к опекуну-корпорации.

Формирование промышленных парков становится общим трендом в стратегиях развития регионов. Вместе с тем, по данным Ассоциации индустриальных парков, ряд промышленных парков существуют только на бумаге, доля промышленных парков получивших сертификат - 40%. Обусловлено это целым рядом причин: недостаточное финансирование со стороны региональных органов управления; отсутствие необходимых финансовых ресурсов у резидентов парков; отсутствие четкого федерального законодательства; недостатки в организации процессов формирования и развития парков. Все это делает необходимым разработать принципы развития парков и инструменты, поддерживающие это развитие.

Предлагается использовать следующие принципы развития промышленных парков в региональной экономике: селекция вариантов развития промышленных парков на основе инициативы субъектов локальных рынков и с учетом оценок отсутствие территориального экспертного сообщества; использование формата стратегических соглашений между региональными властями и участниками промышленных парков; выделение ядерной зоны в системе парков, представленной коммерческими подразде-

лениями региональных университетов и научных центров; опережающее формирование специальной инфраструктуры данных парков; поддержка сил спецификации связей и активов участников развития таких парков; ориентация на рост конкурентоспособности региональной экономики [4].

В качестве инструмента, позволяющего решать проблемы обустройства промышленных парков целесообразно использовать государственно- частное партнерство. Государственно-частное партнерство означает форму сотрудничества государственного и частного секторов, предусматривающее выполнения важных общественных задач. Государство, в лице региональных органов управления, не только в этом случае уменьшает расход бюджетных средств, но содействует развитию компаний, занимающихся строительством и эксплуатацией промышленных объектов. Концессионные модели являются наиболее приемлемой формой реализации государственночастного партнерства в таких сложных проектах.

Концессия—это долгосрочное партнерство, которое позволяет сторонам осуществить стратегическое планирование своей деятельности. При заключении концессионного соглашения бизнес приобретает больше свободы при принятии административно- хозяйственных решений, решений управленческого и административного толка и может самостоятельно регулировать множество вопросов, ранее являвшихся прерогативой государства [5].

Концессия позволяет привлечь частные средства в проекты и снизить нагрузку на бюджет, она позволяет в

контракте отразить взаимные обязательства государства и частного инвестора, и одновременно обеспечить защиту частных инвестиций. Государство, при этой форме соглашений, оставляет за собой ряд сильных рычагов воздействия на предприятия бизнеса, что позволяет в случае нарушений действующего концессионного соглашения защитить общественные права и интересы. Выбор формы партнерства государства и бизнеса зависит в значительной степени от тех задач, которые необходимо решить в регионе в рамках государственночастного-партнерства.

Наиболее подходящей с позиции соблюдения взаимных интересов можно назвать модель концессии - BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer- строительство - эксплуатация/ управление - обслуживание передача),она обеспечивает сочетание интересов органов власти по реализации стратегии дальнейшего экономического развития и модернизации промышленного производства региона на мезо-уровне и бизнеса, предоставляя ему возможности вложения капитала на льготных условиях, получение дополнительной прибыли, создании новых производств.

Эффект от такого сотрудничества для государства состоит в получении прибыли, создании в регионах новых рабочих мест, создании условий для роста инновационного потенциала региона. Для бизнес- сообщества эффект выражается в получении прибыли, предусмотренной договором, а предприятия, занимающиеся производственной деятельностью получают готовые, обустроенные промышленные площади для своей деятельности. Таким образом, развитие государственно-частного партнер-

ства на основе концессионных соглашений создает на территориальном уровне условия для нео- индустриализации, что делает промышленные парки одним из важных инструментов реализации региональной политики. Реализация проектов обустройства промышленных парков на основе концессионных соглашений позволит привлечь в экономику региона значительные суммы инвестиций, реализовать крупные проекты государственного и регионального уровня по созданию промышленных парков и, одновременно, разделить риски вложений с бизнесом, при обеспечении контроля государства, в лице муниципальных органов власти, за строительством и эксплуатацией объекта

Реализация сложных проектов с большим количеством субъектов, задействованных в нем, и сложными процессами формирования промышленных парков, нуждается в поддерживающих инструментах мониторинга. Учитывая указанные выше проблемы, предлагается соответствующие инструменты мониторинга: комплекс сбалансированных индикаторов развития промышленного парка (прирост рабочих мест; прирост промышленного производства; прирост привлеченных инвестиций; прирост заказов участников парка в рамках аутсорсинга. Использование данной системы позволяет органам власти региона контролировать процесс формирования парковой структуры относительно проекта, оценивать его эффективность влияния на социально-экономическое развитие региона.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Официальный сайт Российской Ассоциации индустриальных парков [caйm] URL: http://www.indparks.ru/ru/about/info дата обращения 01.12.2012 г.
- 2. Ковалев А.В. Промышленные парки как точки экономического роста Краснодарского края//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». 2014 № 2.
- 3. Прохорова В.В., Ковалев А.В. Промышленные парки как интегратор развития несырьевой экономики России // Представительная власть XXI век: законодательство, комментарии, проблема. 2014 № 5-6 (132-133). C.42-44.
- 4. Шутилов Ф.В., Прохорова В.В. Экономико-географический подход к формированию кластеров в рамках региона // Экономика и предпринимательство. 2013. № 11-2 (40-2). C 83-87.
- 5. Шпакович Д.К., Василенок В.П. Развитие форм государственно-частного партнерства в Российской экономике. НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. 2014. №1.
- 6. Таранова И. В. Методические аспекты анализа и оценки эффективности территориального размещения и специализации устойчивого развития экономики региона/И.В.Таранова, Кирилов И. Н.//Вестник университета управления.-2011.-№ 5. -С. 32-45.

УДК 332 ББК 65.04



Таранова И.В. д-р экон. наук, профессор, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь Варивода В.С. канд. экон. наук, доцент, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

# ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПАРИТЕТНОСТИ ОТНОШЕНИЙ В АПК НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В статье получили отражение обеспечение паритетности отношений в АПК на основе совершенствования экономического механизма в условиях импортозамещения. Проанализированы взаимодействия субъектов аграрного сектора и направления денежных потоков сельскохозяйственных организаций. Выявлены особенности анализа влияния подсистем экономического механизма на состояние паритетности в аграрном секторе экономики.

The article ensuring parity relations in agriculture on the basis of improving the economic mechanism in terms of import. Analyzed the interaction of subjects of agrarian sector and the direction cash flows of agricultural organizations. The peculiarities of analysis of the impact of the subsystems of the economic mechanism on parity status in the agrarian sector of the economy.

Ключевые слова: паритетность отношений в АПК, взаимодействеие субъектов аграрного сектора, сальдо денежных потоков сельскохозяйственных организаций, Государственная программа развития сельского хозяйства, регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Keywords: parity relations in agriculture, vzaimodeistvie actors of the agricultural sector, net cash flows agricultural organizations, State program of development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food.

рганизации АПК функционируют в сложной социально-экономической системе, основной движущей силой которой является экономический механизм. Он состоит из ценовой, бюджетной, налоговой, кредитной, страховой и таможеннотарифной подсистем. Цель и задачи функционирования экономического механизма и взаимоотношения между его компонентами (подсистемами) меняются в зависимости от состояния макроэкономической среды. При сбалансированном состоянии экономический механизм развивается устойчиво, а при возникновении несогласованности его подсистем возникают противоречия, которые могут иметь разрушительные последствия[1].

Экономический механизм, посредством которого обеспечивается функционирование хозяйствующих субъектов аграрного сектора, оказывает непосредственное влияние на продовольственную безопасность

страны.

Предусмотренные в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы мероприятия направлены на то, чтобы по основным видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия достичь порогового уровня самообеспечения и, таким образом, создать надежную базу национального суверенитета[2].

С учетом особенностей экономических систем, меняются ориентиры, задачи, а также инструменты управления экономическими процессами. Современной экономической системе присущи следующие основные характеристики: частная собственность на средства производства, стремление преумножать капитал и максимизировать прибыль, регулирование производства и распределения посредством рыночных механизмов, возникновение конкуренции между производителями продукции. Эволюция экономических отношений приводила к усложнению взаимодействия внутри нее и требовала соответствующего управления. Именно в этот момент стал формироваться элемент системы, посредством которого экономические отношения в обществе стали строиться на основе этих принципов и правил.

Таковым элементом стал выступать экономический механизм, ставший главной движущей силой, регулирующей экономические процессы в обществе, возникающие по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции[2].

Обобщение научных взглядов относительно развития экономической системы и присущих ей особенно-

стей, воздействующих на формирование экономического механизма, позволило автору расширить представление о данной категории и, на наш взгляд, оно выражено следующей формулировкой: экономический м еханизм - это выделившаяся из экономической системы наиболее активная ее часть, функцией которой является воздействие на воспроизводственный процесс в направлении, соответствующем принципам устойчивого развития аграрной экономики.

При этом экономический механизм состоит из совокупности следующих подсистем: ценовой, бюджетной, кредитной, налоговой, страховой и таможенно-тарифной. Соблюдение или нарушение паритета зависит от функционирования всех подсистем экономического механизма в совокупности. Меры по регулированию паритетного отношения могут быть как ценовыми, так и не ценовыми. В работе проведен анализ влияния на паритетность подсистем экономического механизма (таблица 1).

Практической мерой по укреплению взаимодействия между

элементами экономического механизма аграрной сферы стали

Государственные программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг. и на 2013-2020 гг. Их реализация позволила избежать развала аграрной экономики, обеспечила прирост производства продукции сельского хозяйства, создала систему контроля за использованием государственных средств, расходуемых на государственную поддержку отрасли. Главным инструментом поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках указанных программ является субсидирование[1].

Таблица 1 - Анализ влияния подсистем экономического механизма на состояние паритетности в аграрном секторе экономики

Подсистемы	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Ценовая	- опережающий рост цен на продукцию сельского хозяйства; - увеличение объемов выручки от реализуемой продукции.	- опережающий рост цен на продукцию промышленного производства; - низкая доходность или убыточность реализуемой сельскохозяйственной продукции.
Бюджетная	- сглаживание негативных последствий диспаритета цен с помощью средств, выделяемых из бюджетов всех уровней; - повышение рентабельности за счет включения в совокупную прибыль предприятий средств государственного финансирования.	- снижение объемов поступлений средств в бюджет страны в связи с инфляционными процессами и снижением стоимости основных видов экспортируемых ресурсов.
Налоговая	- предоставление налоговых льгот сельскохозяйственным товаропроизводителям (специальный налоговый режим - ECXH).	- высокие налоговые риски в связи с регулярными изменениями налогового законодательства; - увеличение налоговой нагрузки.
Кредитная	- временный прирост финансовых ресурсов и инвестиций сельскохозяйственных товаропроизводителей и получение ими дополнительной продукции и прибыли.	-рост процентных ставок по кредитным ресурсам; - увеличение доли кредита в финансовых ресурсах сельскохозяйственных организаций (снижение доли собственных средств сельскохозяйственных организаций); - рост объемов задолженности по кредитам и займам, непогашенным в срок.
Страховая	- снижение негативных последствий в случае недобора урожая посредством компенсации убытков страховыми компаниями.	-низкая доля страховых выплат в общем объеме страховых взносов; - компенсация потерь или недобора урожая только в случае наступления катастрофического риска.
Таможенно- тарифная	- ограничение ввоза импортной продукции; - повышение стоимости импортной продукции и обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции.	- снижение конкуренции на отечественном рынке сельскохозяйственной продукции.

В каждой из подсистем экономического механизма происходит взаимодействие сельскохозяйственных товаропроизводителей с другими субъектами аграрного рынка: с государством, кредитными и страховыми организациями, производителями промышленной продукции, переработчиками сельскохозяйственной продукции, торговыми предприятия-

ми (рисунок 1).

Значимость государства в регулировании отношений между субъектами аграрного рынка высока. Посредством различных методов государство осуществляет воздействие на цены, размер таможенных пошлин и налоговых платежей. Государство также выступает регулятором отношений сельскохозяйственных организаций с



Рисунок 1 - Взаимодействие субъектов аграрного сектора и направления денежных потоков сельскохозяйственных организаций

кредитными и страховыми организациями[4].

Деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей

опосредована экономическим меформой взаимодейханизмом, а ствия субъектов аграрного рынка являются входящие (положительные) и исходящие (отрицательные) денежные потоки. Из всей суммы поступивших денежных средств в сельскохозяйственные организации в 2013 г. 65,5% приходилось на текущую деятельность, 5,1% -на инвестиционную, 29,5 % - на финансовую. Основная доля денежных ресурсов поступает в сельское хозяйство из трех источников: выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг; получение кредитов и займов; бюджетные субсидии (в 2013 г. 52,2%, 26,7%, 6,2% соответственно). На страховое возмещение в 2013 г. приходилось всего 0,2%. Наибольший отток денежных средств связан с оплатой за сырье и материалы, с выплатами по возврату кредитов и займов, с оплатой труда (в 2013 г. 42,8%, 18,6%, 7,8%, соответственно).

В 2013 г. сальдо по текущей дея-

тельности составило 40,0 млрд. руб., по инвестиционной - -216,4 млрд. руб., по финансовой – 175,7 млрд. руб. Таким образом, денежных средств, поступивших в сельскохозяйственные организации от основной деятельности, было недостаточно для расходов по инвестиционной деятельности. А чистое уменьшение денежных средств (разница между положительным и отрицательным денежными потоками) сельскохозяйственных организаций Российской Федерации составило – 0,7 млрд. руб. (рисунок 2).

Таким образом, на паритетность сельскохозяйственных организаций оказывает влияние каждая из подсистем экономического механизма. Денежные потоки являются формой взаимодействия сельскохозяйственных организаций с субъектами аграрного рынка. Основными источниками средств выступают ценовая, бюджетная и кредитная подсистемы. Наибольший отток денежных средств связан с налоговой и ценовой подсистемами[5].

Под паритетом отношений сельского хозяйства понимается обмен

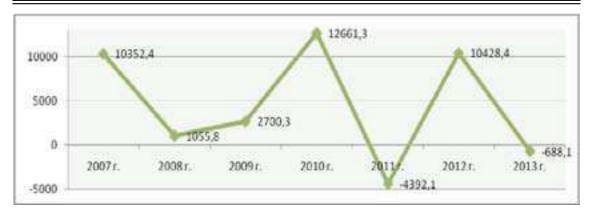


Рисунок 2 - Сальдо денежных потоков сельскохозяйственных организаций Российской Федерации в 2007 – 2013 гг., млн. руб. между его продукцией и продукцией ющей промышленности и торговли

других отраслей на эквивалентной основе. С позиций теории, массам обмениваемых потребительных стоимостей соответствуют примерно равные объемы общественно-необхо-

димого труда.

Это значит также, что за счет полученной выручки и финансовых средств, поступивших из других источников, отрасль имеет возможность возместить израсходованные при производстве средства, поддерживать в нормальном состоянии рабочую силу и расширять производство темпами, удовлетворяющими потребность отраслей в сырье, населения - в продуктах питания, мирового рынка – в поступлении соответствующих видов продукции сельского хозяйства и продовольствия. Критерием эффективности функционирования экономического механизма является показатель паритетности отношений сельского хозяйства с другими отраслями экономики.

Нарушение паритета в сельском хозяйстве происходит в том случае, если индексы цен на продукцию I и III сфер превышают индексы цен IIсферы.Проблемаусутубляетсявысокой степенью монополизированности предприятий ресурсообеспечивающих отраслей (I сферы) и перерабатыва-

ющей промышленности и торговли (III сферы). Показателем паритетности является паритетное соотношение, которое представляет собой отношение индексов цен на реализованную продукцию сельского хозяйства и индексов цен на промышленную продукцию, работы и услуги, потребляемые сельскохозяйственными организациями при производстве. В экономических исследованиях данное соотношение называют ценовым паритетом[3].

Для объективного отражения состояния паритетности необходимо использовать одновременно несколько базисных периодов. Особенности сельскохозяйственного производства (зависимостьот природно- климатических условий и сезонность) обуславливают неопределенность конъюнктуры и ценовой ситуации. Поэтому расчеты, проводимые на базе цен одного года, могут носить случайный характер. Методически сложно обосновать устойчивый для ряда лет базисный год или период. Если рассматривать в качестве такового 1990 г., то возникают естественные возражения. От текущего периода он отстоит слишком далеко и относится к другой экономической формации. Как компромисс, Росстат ежегодно меняет базисный год, сохраняя пятилетний разрыв между текущим и базисным годами. Проведенные в диссертационном исследовании расчеты показали, что при разных базах для расчета, полученный результат отличен. В диссертационной работе приведены данные о том, что наблюдается большая колеблемость цен на сельскохозяйственную продукцию. Цены на приобретенные промышленные товары и услуги растут быстрее, стабильнее и в меньшей степени подвержены волатильности.

Для сельского хозяйства характерен диспаритет отношений. Его основы были заложены в самом начале реформирования, в 1992 г. За годы трансформации экономики цены на товары и услуги для аграрных товаропроизводителей до деноминации 1998 г. возросли в 9,4 тыс. раз, в то время как на реализованную сельскохозяйственную продукцию — лишь в 1,7 тыс. раз. Органы исполнительной власти в начальный период реформи-

рования занимали позицию, согласно которой последствия диспаритета цен государство не должно было учитывать. Отрицался индексный метод определения паритета цен. За период 2008 - 2013 г. цены покупки и продажи возросли примерно на 70%, а денежный оборот сельскохозяйственных организаций - более чем на 1,2 трлн. руб. По существу через 6-8 лет принятые ранее стоимостные ориентиры переставали действовать. Отрасли так и не удалось за счет цен поправить свое финансовое положение. Все больше средств требовалось на то, чтобы компенсировать удорожание приобретаемых товаров и услуг.

Помимо расчета ценового паритета с помощью сводных индексов цен в сложившихся условиях использовался другой подход к оценке сложившихся ценовых соотношений: использование меновой стоимости наиболее важных товаров, например, зерна и энергоносителей (таблица 2).

Таблица 2 - Количество проданной пшеницы, необходимое для закупки 1 т промышленных товаров, т

Показатели		2013 г. в % к					
	2009	2010	2011	2012	2013	2009 г.	
Цена за 1 т, тыс. руб.							
Пшеница	4,26	3,87	5,11	6,41	6,71	157,5	
Топливо дизельное	15,85	17,06	20,45	24,62	31,17	196,7	
Зерновой эквивалент, т	3,72	4,41	4,00	3,84	4,65	125,0	
Бензин автомобильный	19,76	21,23	26,31	28,15	32,18	162,9	
Зерновой эквивалент, т	4,64	5,49	5,15	4,39	4,80	103,4	
Уголь	1,23	1,38	1,60	1,59	1,85	150,4	
Зерновой эквивалент, т	0,29	0,36	0,31	0,25	0,28	96,6	
Мазут	9,00	10,21	12,03	12,61	13,62	151,3	
Зерновой эквивалент, т	2,11	2,64	2,35	1,97	2,03	96,2	

Приведенное соотношение ухудшилось в сравнении с 1990 г., когда зерновой эквивалент составлял 0,4, то есть для покупки 1 т дизельного топлива нужно было продать 0,4 т пшеницы. Изменялся он и в последние годы. В 2013 г. для приобретения одной тонны дизельного топлива сельско-

хозяйственные товаропроизводители должны были продать 4,65 т. пшеницы, то есть больше, чем в предшествующие годы. Другой пример, в 2013 г. за сельскохозяйственный трактор общего назначения хозяйству необходимо было продать 396 т пшеницы, а в 2012 г. - 334 т. В настоящее время в Российской Федерации сложилась экономическая система, согласно которой цена на продукцию не зависит от желания продавцов. Ценовые соотношения не способствуют поступательному развитию отрасли. Необходима соответствующая модернизация элементов экономического механизма[2].

Паритетность сельского хозяйства будет выражена полнее, если учесть не только изменение цен на промышленные средства производства, но и на потребительские товары, а также в кредитовании и налогообложении. Для этого предлагается определять сводный индекс

расходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, то есть практически использовать рекомендации по данному вопросу Минэкономики России и Минсельхоза России 1993 г. Освоение более сложной конструкции расчетов потребует времени. Возникнут методические и информационные трудности, поэтому целесообразен поэтапный подход. В наших исследованиях проведены расчеты сельскохозяйственных организаций в связи с диспаритетом цен исходя из дополнительных расходов от цен на промышленные и потребительские товары, скорректированных на дополнительные доходы от роста цен на реализуемую продукцию. Он выполнен к предыдущему году, так как предполагается, что корректировка объемов финансирования сельского хозяйства будет проводиться ежегодно. Алгоритм расчета представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Алгоритм расчета потерь сельскохозяйственны организаций в связи с диспаритетом цен	рит. Вязі	гм расчета потер и с диспаритето	ы сельск м цен	охозяй	ственны
Расчетный показатель		Исходная информа- ция	Источник данных	Единица измере- ния	Формула расчета
Дополнительные до- ходы от роста цен на реализуемую продук-	Ē	Индекс цен на сель- скохозяйственную Росстат продукцию (Is)	Poccrar	%	(B / Is) * (Is – 100%)
цию		Выручка (В)	фин. отчет- ность	py6.	
Дополнительные рас- ходы сельскохозяй- ственных производи-	Eci	Индекс цен на при- обретенные промыш- ленные товары и ус- луги (Ic)	Poccrar	%	(C / Ic) * (Ic – 100%)
телен от роста цен на промышленные това- ры и услуги		Затраты на приобретение промышленных товаров и услуг (С)	фин. отчет- ность	py6.	
ельные	Ect	Индекс потребительских цен Росстат (Ip)	Poccrar	%	* (ql / 0)
зяиственных произ- водителей от роста по- требительских цен		Затраты на оплату труда (О)	оплату фин. отчет-	py6.	100%)
Разница между допол- нительными доходами   Е и расходами	IЛ	Er; Eci; Ect	расчет	py6.	Er - Eci - Ect

В 2013 г. затраты сельскохозяй- сельскохозяйственными организаственных организаций на приобретение промышленных товаров и услуг составили 1444,2 млрд. руб. Цены приобретения по сравнению с предшествующим периодом выросли на 10,0%. Таким образом, дополнительные расходы от роста цен на приобретение товаров и услуг про-

циями направлено 257,9 млрд. руб., рост цен на потребительские товары составил 6,8%. Соответственно, дополнительные расходы в связи с ростом цен на потребительские товары составили 16,4 млрд. руб. При этом отметим, что не вся сумма заработной платы используется на приобреизводственного назначения возросли тение потребительских товаров в том на 131,3 млрд. руб. На оплату труда же периоде.

Таблица 4 - Расчет потерь сельского хозяйства от роста цен на промышленные товары, услуги и потребительские цены, млрд. руб. (к предыдущему год)

	<del></del>			
Показатели		Годы		
	2010	2011	2012	2013
Дополнительные доходы от роста цен на реализуемую продукцию	66,5	197,4	-7,3	108,7
Дополнительные расходы (потери дохода) от роста цен на промышленные средства производства	88,7	134,1	80,5	131,3
Дополнительные расходы (потери дохода) от роста потребительских цен	14,3	17,7	12,0	16,4
Итого потери	103,0	151,8	92,5	147,7
Разница между дополнительными доходами и расходами	- 36,5	45,6	-99,8	-39,0
То же к базисному 2009 г.	-36,5	9,1	-90,7	-129,7

Суммарные дополнительные сельскохозяйственных организаций в 2013 г. составили 147,7 млрд. руб. Выручка сельскохозяйственных организаций от реализации товаров, работ и услуг составила 1502 млрд. руб. Цереализации по сравнению с предшествующим годом выросли на 7,8%. Это значит, что за счет роста цен ими была получена дополнительная денежная выручка в объеме 108,7 млрд. руб. Таким образом, некомпенсируемая сумма дополнительного расходов, связанная с ростом цен, была равна 39,0 млрд. руб[1].

Учитывая колебания индексов цен и результативных показателей,

для компенсации можно было бы использовать среднее значение, полученное по итогам последних трех лет. В этом случае, корректировка объемов финансирования сельского хозяйства в 2013 г. составила бы 31,0 млрд. руб.

((-45.6+99.8+39.0)/3), B 2012 г. -30,2 млрд. руб. ((36,5-45,6+99,8)/3). Тем самым сглаживается неравномерное изменение цен отчетного периода.

Указанный расчет может быть использован при ежегодной корректировке объема финансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей, предусмотренного Государственной программой на 2013 – 2020 гг., путем увеличения бюджетного финансирования на величину потерь в случае диспаритета.

ЭКОНОМИКА. ОРГАНИАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В АПК И С/Х

Результаты исследования подтверждают, что необходимо существенно скорректировать подсистемы кономического механизма с целью повышения эффективности его функционирования. Наши исследования показывают, что необходимо существенно скорректировать действие подсистем экономического механизма сельского хозяйства. Более эффективный экономический механизм, по нашему мнению, определяется действием перечисленных ниже внешних и внутренних факторов его функционирования.

Внешние факторы:

- формирование благоприятных условий для предпринимательской деятельности в виде гарантий сбыта части продукции на договорной среднесрочной основе при соблюдении оговоренного качества продукшии:
  - уровень инфляции в 2-3%;
- формы и методы государственной поддержки, при которых денежные средства поступали бы непосредственно производителю.

Внутренние факторы:

- ценовая подсистема: уточнение законодательства в части ценообразования, при котором органы государственной власти осуществляли бы постоянный мониторинг и эффективный контроль за изменением цен на группу продуктов, в наибольшей степени влияющую на инфляцию (цены на кредитные ресурсы, на энергоносители, электроэнергию, минеральные удобрения и зерно) и могли бы влиять на их динамику;
- бюджетная подсистема: расширение действия несвязанных форм

поддержки, предусматривающих поступление бюджетных средств непосредственно производителям; временное использование системы надбавок, устанавливаемых на единицу реализованного крупного рогатого скота и молока; формирование отдельной подпрограммы развития сельского хозяйства для экономически слабых сельскохозяйственных предприятий, действующей в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг.;

- кредитная подсистема: списание задолженности за кредит с хозяйств, вошедших в программу развития экономически слабых сельскохозяйственных организаций.

Таким образом, эффективность функционирования экономического механизма и взаимодействия его подсистем характеризуется состоянием паритетности отношений между субъектами аграрного рынка. Регулирование паритетности отношений может осуществляться ценовыми и неценовыми методами с использованием средств бюджетного финансирования, кредита, налогообложения и страхования. Для того, чтобы в расчетах паритетного отношения учитывать влияние не только ценовой, но и других подсистем экономического механизма, его расчет должен включать изменения цен на потребительские товары, изменение налоговой нагрузки, изменение величины процентов за кредитные ресурсы. В целях объективного отражения состояния паритетности необходимо использовать одновременно несколько базисных периодов, что позволит сглаживать значительные колебания цен, обусловленные особенностями ведения сельскохозяйственного производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Авдеев М.В. Цены и ценовые соотношения в сельском хозяйстве: стимул или тормоз к развитию / М.В. Авдеев, Н.А. Борхунов // АПК: экономика, управление. 2014. N 9. С. 36-43.
- 2. Таранова И.В., Подколзина И.М. Современное состояние и перспективы развития рынка агрострахования в России // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 4. С. 51-55.
- 3. Таранова И.В. Современный контур информационного обеспечения

- основ применения инструментария управленческого анализа в современных рыночных условиях хозяйствования// Вестник ИДНК.—2015.—  $N_{\odot}$  1(33).— C.107-117.
- 4. Таранова И.В. Международная агроспециализация, как новая фаза инновационного развития экономики региона//Международные научные исследования. -2013.-N23. -C.7-12.
- 5. Таранова И.В. Проблемы продовольственной безопасности России и ее регионов при вступлении в ВТО// Экономика и предпринимательство.— М. −2013.— №8.— С.31-37.

УДК 658 ББК 65.052.21



Пенькова Е.Ю. аспирант, Южный Федеральный университет, г. Ростов на Дону

#### ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ СЕГМЕНТАРНОЙ ПОЛИТИКА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основные направления формирования учетной сегментарной политики на основе информационной базе для расчета системообразующих показателей, характеризующих финансовое положение организации.

The article considers the basic directions of segmental accounting policy on the basis of the information base for calculation of system-parameters characterizing the financial position of the organization.

Ключевые слова: деловая среда, контроль, план счетов, маржа безопасности, изменение собственности, анализ финансового состояния, SWOT-аналитический производный баланс.

Keywords: business environment, control, chart of accounts, the margin of safety, a change of ownership, financial analysis, SWOT-derived analytical balance.

Всовременных условиях постоянных перемен и нестабильности внешней деловой среды сегментарнаяполитика приобретает особую актуальность, связанную с необходимостью концентрации внимания на

направлениях стратегической активности, отдельных сегментах деятельности и реализации сильных сторон стратегических решений и возможностей по каждому сегменту для целей контроля за финансовым положением организации.

Сегментарнаяполитика акцентирует внимание на развитии стратегии по отдельным сегментам и стратегическим направлениям, создании и реализации новых стратегий, использовании направлений стратегической активности, оценке эффективности учетной сегментарной политики организации, принятии гибких стратегических решений ситуационного характера на базе использования информационных возможностей стратегических структурированных планов счетов и инструментов аналитического инжиниринга и включает:

- оценку факторов внутренней и внешней среды;
- определение целей и задач существующей учетной сегментарной политики;
- оценка новых факторов и событий по сегментам деятельности;
- прогнозирование изменения сегментарной политики предприятия;
- корректировку учетной сегментарной политики организации;
  - мониторинг текущей ситуации

по сегментам деятельности;

- сегментарной политики с выделени-
- зоны экономической безопасности в целях оценки эффективности учетной сегментарной политики, обеспечивающей сравнение результатов использования основных направлений стратегической активности, сегментов с базовым потенциалом организации (активная, пассивная, нейтральная зоны);
- маржи безопасности путем сравнения полученных результатов анализа с принятой в организации системой нормативных ограничений (активная, пассивная, нормативная маржа безопасности).

Одной из целевых характеристик выступает многоуровневый характер, что связано с необходимостью обладания большим объемом разнообразной информации многосегментарного характера для принятия обоснованных стратегических решений, с реализацией механизма стратегического управления на многих уровнях организации:

- внутренние и внешние сегменты;
- сегменты стратегической активности;
  - виды деятельности;
  - звенья цепочки ценностей;
- «теплые местечки» в цепочке ценностей:
  - инвестиционные горизонты;
  - инновационные горизонты;
  - структурные горизонты;
  - рыночные сегменты;
  - бизнес-сегменты;
  - стратегические площадки и др.

Можно выделить четыре основных области применения сегментации:

- стратегия по основному виду - оценка результатов учетной деятельности (как используется сегментация при разработке стратегии по формированию конкурентных преимуществ компании);
  - стратегические инициативы (как используется сегментация при разработке и реализации отдельных стратегических инициатив, инвестиций, инноваций);
  - организационная структура (как используется сегментация для улучшения организационной структуры организации в целях лучшего обслуживания клиентов);
  - действия на рынке (как используются сегментация в целях формирования, сохранения и расширения клиентской базы).

Правило эффективности сегментарной политики основано на гипотезе Парето, в соответствии с которой 20% сегментов (видов) деятельности дают 80% результата организации. Это правило лежит в основе и определяет целевую направленность стратегического сегментарного анализа в выявлении таких сегментов [2].

Уточненное правило Гарвардской школы бизнеса дает соотношение 20:225. Исследования, проведенные учеными Гарвардской школы бизнеса, использовавшими метод начисления издержек по видам деятельности, позволили сделать вывод, что у большинства компаний 80% покупателей не приносят прибыли. Поэтому было предложено правило 20:225, согласно которому во многих компаниях 20% покупателей приносят 225% дохода. Разумеется, обслуживание остальных 80% генерирует 125% убытков [1].

Разработка эффективной учетной сегментарной политики, направленная на увеличение индикаторов стратегического успеха организации

#### и финансовой стабильности, должна основываться на учете факторов определения направлений стратегической активности:

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И

СТАТИСТИКА

- стратегическая ориентация: стратегические перспективы и возможности, угрозы внешней среды, источники роста рынка, рыночные ниши и «теплые местечки»;
- специализация: виды деятельности, концентрация деятельности, местные особенности, специфика, операционные и географические сегменты;
- информационная база для расчета системообразующих показателей и использования инструментов аналитического инжиниринга по выделенным направлениям стратегической активности в виде базы данных стратегического структурированного плана счетов.

Структурная и экономическая увязка направлений стратегической активности организации обеспечивается на базе использования стратегического структурированного плана счетов, который лежит в основе информационно-аналитического спечения управления направлениями стратегической активности и сегментами деятельности предприятия.

Направления стратегической активности определяются уровнем специализации.

Сегментирование деятельности организации обеспечивается использованием стратегического структурированного плана счетов на базе использования групп счетов и архитектоники инструментов аналитического инжиниринга: сегментарных, фрактальных, стратегических и других производных балансов.

Стратегический структурированный план счетов обеспечивает соответствующуюаналитичность (виды деятельности, операционные сегменты, географические сегменты, рыночные сегменты, бизнес-сегменты и др.) в рамках направлений стратегической активности организации, в целях получения и использования информации ситуационного характера в сегментарном разрезе в соответствии со структурой организации на базе синтетических счетов, субсчетов и аналитических позиций.

Стратегический структурированный план счетов лежит в основе организации стратегического сегментарного анализа, предполагающего расчет по разделам, группам счетов, счетам, субсчетам и аналитическим позициям стратегического структурированного плана счетов соответствующих показателей:

- базовые показатели, определяемые по данным модулей «Балансовые счета» и «Счета «Доходы-расходы-результаты» стратегического структурированного плана счетов:
- доходы: по субсчетам и аналитическим позициям счета 90 «Продажи» раздела VII «Доходы»;
- расходы: в поэлементном разрезе по счетам 30-35 раздела VIII «Расходы по элементам»;
- результаты сегмента определяются соизмерением доходов с расходами по элементам затрат, скорректированными на изменение остатков производственных ресурсов по данному сегменту за период : по субсчетам и аналитическим позициям счета 99 «Прибыли и убытки» раздела X «Финансовые результаты» и счета 39 «Остатки производственных ресурсов» раздела IX «Остатки производственных ресурсов»;
- активы: по счетам, субсчетам и аналитическим позициям разделов I

- «Основные средства и внеоборотные активы», II «Производственные запасы», III «Денежные средства», IV «Расчеты (дебиторы)»;
- обязательства: по счетам, субсчетам и аналитическим позициям разделов IV «Расчеты (кредиторы»)» и V «Кредиты и финансирование»;
- индикаторы стратегического успеха, определяемые по данным стояние собственности; модуля «Показатели собственности» стратегического структурированного плана счетов на основе использования архитектоники инструментов аналитического инжиниринга:
- чистые активы в рыночной оценке;
- чистые пассивы в справедливой оценке[4].

Относительные показатели сегментарного анализа рассчитываются с использованием различных стратегических матриц и карт: зависимость рентабельности от относительной доли, матрица «Рост/Доля рынка», матрица «Рост/Относительная доля рынка», матрица «Возможность/Уязвимость», матрица БКГ, модифицированная матрица БКГ, матрица «Рост/ Рост», матрица И. Ансоффа, матрица Дженерал Электрик / Мак Кинзи, стратегические карты конкурентов и

На базе использования сегментарных и фрактальных производных балансов получают показатели по сегментам деятельности, сегментам рынка, что позволяет обсчитывать соответствующие матрицы, например, «Рост/Доля рынка» в целях управления стратегическими ситуациями в сегментарном разрезе [3].

Анализ результатов использования основных направлений стратегической активности по отношению к стоимости организации предполагает расчет и анализ на базе представленных инжиниринговых аналитических инструментов агрегированных показателей чистых активов и дезагрегированных показателей чистых пассивов с выделением специфических составляющих изменения собственности:

- начальное агрегированное со-
- с учетом принятой сегментарной политики;
- прогнозное в случае изменения стратегической ориентации и сегментарной политики, решаемых проблем и принимаемых решений;
  - с учетом изменения цен.

С учетом полученных показателей по соответствующим инструментам аналитического инжиниринга проводится оценка эффективности сегментарной политики организации путем определения:

- зоны экономической безопасности:
- активная зона характеризуется превышением чистых активов по производному балансу над чистыми активами начального оператора и определяется полученным сегментарным эффектом;
- пассивная зона выражается недостатком чистых активов по производному балансу над чистыми активами начального оператора и характеризуется экономическими потерями;
- нейтральная зона допускает незначительное отклонение по показателю чистых активов ( $\pm 3-5\%$ ) и характеризуется отсутствием эффекта;
- система ограничений сегментарной политики строительной организации связана с имеющимися в распоряжении ресурсами и источниками (ресурсное обеспечение инвестиционно-строительной деятель-

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА

ности), ограничениями со стороны конкурентов, нормативами ресурсов, нормативами в соответствии со стратегией, предельными значениями, что необходимо учитывать при принятии стратегических решений;

- маржа безопасности определяется сравнением полученных данных с имеющейся системой ограничений, что выражается в определении показателей:
- активной маржи безопасности: излишек ресурсов в сравнении с нормативом;
- пассивной маржи безопасности: недостатков ресурсов по сравнению с нормативом;
- нормативной маржи безопасности: соответствие нормативу.

SWOT-анализ Сегментарный проводится в целях принятия решений по отдельным направления и сегментам инвестиционно-строительной деятельности на базе составления и использования сегментарного SWOT-аналитического производного баланса:

- сильные стороны сегмента;
- слабые стороны сегмента;
- потенциал сегмента;
- опасности сегмента.

SWOT-Сегментарный аналитический производный баланс предназначен для отражения результатов анализа и прогнозирования стратегической ситуации по полученным результатам с выходом на показатели собственности:

- фактически;
- по SWOTрезультатам анализа;
  - с учетом изменения сегментар-

ной политики организации;

- с учетом изменения цен.

SWOT-анали-Сегментарный тический производный баланс составляется с отражением сильных и слабых сторон сегмента и получением показателей сегментарных чистых активов и чистых пассивов, скорректированных на возможности и угрозы сегмента, в целях принятия стратегических решений:

- базовый потенциал сегмента;
- совокупное влияние сильных сторон и потенциала сегмента;
- совокупное влияние слабых сторон и опасностей сегмента;
- прогнозируемое состояние потенциала сегмента по результатам анализа.

По результатам анализа составляются матрицы решений, используемые при разработке и корректировке сегментарной стратегии организации.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль; пер. с англ. / под общ.ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
- 2. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / К. Друри; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, *2002.* – *1071 c*.
- 3. Крохичева Г.Е. Виртуальная бухгалтерия: концепция, теория и практика / Г.Е. Крохичева. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
- 4. Музыка Т.Н. Стратегический учет в сельскохозяйственных организациях: теория и практика: монография. – Ростов-н/Д: РГСУ, 2009. – 194

УДК 657 ББК 65.052

> Соколова А. А. канд. экон. наук, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь e-mail: sanna-2014@mail.ru

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Международные стандарты финансовой отчётности носят рекомендательный характер и страны могут самостоятельно принимать решения об их использовании. Но поскольку  $MC\Phi O$  это, по сути, обобщённая практика учёта МСФО наиболее развитых учётных систем в мире (американской и европейской), то совершенно очевидно, что их слепое копирование зачастую может негативно сказаться на национальной практике бухучёта. Поэтому принципиальной основой перехода на международные стандарты, прежде всего, должно быть признание общих Принципов подготовки и составления финансовой отчётности.

International Financial Reporting Standards are advisory in nature and the country can make their own decisions about their use. But because IFRS is, in fact, the generalized practice of accounting IAS accounts the most advanced systems in the world (US and European), it is clear that their blind imitation can often negatively affect the national practice of accounting. Therefore, the fundamental basis for the transition to international standards, in particular, should be recognized, and the general principles of preparation of the financial statements.

Ключевые слова: международные

стандарты финансовой отчётности, бухгалтерский учет, инвесторы, справедливая стоимость.

Keywords: international standards of financial reporting, accounting, investors, the fair value.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО (IFRS)) - это стандарты и разъяснения, принятые Правлением Комитета по международным станфинансовой отчетности (Правление КМСФО).

В 2014году произошли значительные изменения в области применения международных стандартов российскими организациями.

В январе для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2014 года, вступают в силу новый документ Комитета по разъяснениям международных стандартов финансовой отчетности и лимитированные изменения ряда международных стандартов:

• МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» и МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»: взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств (изменения выпущены 16 декабря 2011 года);

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА

- МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность», МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других предприятиях» и МСФО (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность»: исключение в отношении консолидации для инвестиционных организаций (поправки выпущены 31 октября 2012 года);
- Разъяснение Комитета по разъяснениям МСФО (IFRIC) 21 «Обязательные платежи»: в данном Разъяснении излагается порядок учета обязательств по оплате сборов, отличных от налога на прибыль (Разъяснение выпущено 20 мая 2013 года);
- MCФO (IAS) 36 «Обесценение активов»: поправки ограниченной сферы действия к раскрытию информации об обесценении для нефинансовых активов (выпущены 29 мая 2013 года);
- МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»: поправки в отношении новации производных финансовых инструментов (выпущены 27 июня 2013 года).

Помимо перечисленных с 1 июля 2014 года вступает в силу изменение в МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»: поправка, разъясняющая учет взносов в планы, обязывающие работников или третьи стороны делать взносы для покрытия затрат на выплату вознаграждений (выпущены 21 ноября 2013 года) [1].

Указанные нововведения заключаются в следующем.

- взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств и раскрытие информации:

Поправки к МСФО (IAS) 32 содержат разъяснения относительно права зачета финансовых активов и финансовых обязательств в отчете о финансовом положении. Поправки

разъясняют, что право зачета должно существовать на текущий момент, то есть не зависеть от будущих событий. Оно также должно быть юридически действительным для всех контрагентов в ходе обычной деятельности, а также в случае невыполнения обязательств, неплатежеспособности или банкротства.

Кроме того, поправки разъясняют, что механизмы валовых расчетов (например, через клиринговую систему) с возможностью (і) исключить кредитный риск и риск ликвидности и (ii) обрабатывать дебиторскую и кредиторскую задолженность в рамках единого процесса расчетов фактически эквиваленты взаимозачету. Другими словами, в этих случаях они удовлетворяют критерию МСФО (IAS) 32.

Поправки также уточняют, что генеральные соглашения о взаимозачете, когда право взаимозачета подлежит исполнению только при возникновении какого-либо события в будущем, например невыполнения обязательств контрагентом, по-прежнему не удовлетворяют требованиям зачета.

Поправки к МСФО (IFRS) 7 требуют раскрытия большего объема информации по сравнению с текущими требованиями МСФО и US GAAP. Основной акцент делается на раскрытие количественной информации о признанных финансовых инструментах, по которым проведен взаимозачет в отчете о финансовом положении, а также о тех признанных финансовых инструментах, на которые распространяются условия генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного договора независимо от того, был ли осуществлен взаимозачет. Данные изменения были сде-

ланы в рамках сближения МСФО и US GAAP. Поправка к руководству по применению МСФО (IAS) 32 существенно не изменила, а лишь пояснила текущие требования к проведению зачета сумм, отражаемых в отчете о финансовом положении. Поправка к МСФО (IFRS) 7 направлена на улучшение и сближение требований по раскрытию информации также присущ ряд следующих типо-МСФО и US GAAP.

- исключение в отношении консолидации для инвестиционных организаций:

Данные изменения применимы к «инвестиционным организациям», определение которых вводит поправка к МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность», и дают данным организациям исключение в отношении консолидации.

В соответствии с поправками многие фонды и аналогичные организации будут освобождены от необходимости консолидации контролируемых ими объектов инвестиций в консолидированную отчетность, так как те фонды, которые подпадут под действие этих изменений, будут оценивать по справедливой стоимости все свои инвестиции, в том числе контролируемые.

- определение инвестиционной организации.

МСФО (IFRS) 10 определяет инвестиционную организацию как ту, которая:

- получает средства от одного или более инвесторов с целью предоставления данному инвестору (инвесторам) услуг по управлению инвестициями;
- принимает на себя перед инвестором (инвесторами) обязательство в том, что целью ее бизнеса является инвестирование средств ис-

ключительно для получения дохода от прироста стоимости капитала, инвестиционного дохода либо и того и

• оценивает и определяет результаты деятельности практически по всем своим инвестициям на основе их справедливой стоимости.

Инвестиционным организациям вых характеристик:

- владение более чем одной инвестицией;
- наличие более чем одного инвестора;
- наличие инвесторов, не являющихся связанными сторонами организации:
- наличие доли участия в форме долей в капитале или аналогичного участия.

Для классификации организации в качестве инвестиционной необязательно наличие всех вышеперечисленных характеристик.

Следовательно, если организация относится к категории инвестиционных, она должна учитывать свои дочерние компании по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, в соответствии с МСФО (IFRS) 9 (или МСФО (IAS) 39, где это применимо).

Однако стоит отметить, что инвестиционными компаниями не будут считаться дочерние компании, которые оказывают организации услуги, относящиеся к деятельности по осуществлению инвестиций, - такие компании должны включаться в консолидированную финансовую отчетность.

Организация также может подпадать под определение инвестиционной, если материнская компания таковой не является. Допустим, инве-

стиционный фонд организации контролируется страховой компанией. Материнская компания, которая не является инвестиционной организацией, должна консолидировать все контролируемые ею компании, в том числе те, которые она контролирует через инвестиционную организацию. Страховая группа тоже должна будет включать в свою консолидированную финансовую отчетность дочерние компании фонда, несмотря на то что дочерние компании будут отражены по справедливой стоимости в финансовой отчетности данного фонда.

раскрытие информации.

Организациям, подпадающим под определение инвестиционных, необходимо раскрывать следующую информацию:

- существенные суждения и допущения, которые были приняты при установлении того, что организация отвечает определению инвестиционной:
- причины, на основании которых сделан вывод о том, что организация все же является инвестиционной, несмотря на то что она не обладает одной или более типичными характеристиками;
- информацию по каждой неконсолидированной дочерней компании (название, страна регистрации, удерживаемая доля участия);
- ограничения по передаче средств неконсолидируемыми дочерними компаниями инвестиционной организации;
- предоставление финансовой или иной поддержки неконсолидируемым дочерним компаниям в течение года при отсутствии договорного обязательства по ее предоставлению;
- информацию обо всех контролируемых организацией структури-

рованных предприятиях (например, о наличии договорных соглашений о предоставлении финансовой или иной поддержки).

 разъяснение КРМФО (IFRIC) 21 «Обязательные платежи»

Данное Разъяснение излагает порядок учета обязательств по оплате сборов, отличных от налога на прибыль (подробнее см. «Учет государственных сборов по КРМФО (IFRIC) 21», № 12, 2013). Применение интерпретации может привести к признанию обязательства позже, чем принято в настоящее время, в частности если сборы зависят от обстоятельств на конкретную дату.

Сборы налагаются правительствами в соответствии с требованиями законодательства и часто измеряются исходя из выручки, активов или обязательств компании (сбор может, например, определяться как 3% от суммы выручки).

В Разъяснении анализируется порядок учета обязательств по оплате сборов, признанных в соответствии с МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», а также обязательств по уплате сборов, время уплаты и сумма которых известны.

В сферу действия Разъяснения не входят налоги на прибыль, учет которых регулируется МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль». Применение Разъяснения к обязательствам, возникающим в связи с программами торговли квотами на выбросы загрязняющих окружающую среду веществ, не является обязательным. Разъяснение не затрагивает вопрос: приводит ли обязательство по оплате сбора к возникновению актива или расхода. Компании должны будут применять другие стандарты для определения порядка учета таких расходов [2].

Разъяснение КРМФО (IFRIC) 21 затрагивает следующие вопросы: как определять обязывающее событие, в результате которого возникает обязательство по уплате сбора, и когда такое обязательство признается.

– обязывающим является событие, которое определяется законодательством как событие, приводящее к обязательству по уплате сбора.

Обязательство компании по экономическим причинам продолжать деятельность в будущем периоде или подготовка отчетности на основании принципа непрерывности деятельности не являются обязывающими событиями, так как не приводят к обязательству по уплате сбора, которое появится в результате будущей деятельности.

– обязательство по уплате сбора признается при возникновении обязывающего события. Событие может возникать в определенный момент или постепенно в течение какого-то времени.

Например, если сбор в размере 3 процентов от выручки текущего года подлежит выплате, если компания функционирует на 1 января, то обязательство в соответствующем размере будет признаваться постепенно по мере генерации выручки.

Но при тех же условиях, если сбор исчисляется исходя из выручки предыдущего года, обязательство будет признаваться в полной мере на 1 января, так как одно из обязывающих событий (функционирование компании на 1 января) уже возникло.

Если же сбор от выручки текущего года подлежит выплате при условии, что компания функционирует на 31 декабря, то обязательство признается в полном объеме на 31 декабря.

В Разъяснении также содержится требование, что обязательство по уплате сбора, которое возникает при достижении установленного минимального порога, признается при достижении этого порога.

Например, если обязательство подлежит выплате при условии, что компания функционирует на 1 января и сумма выручки превышает определенный порог, то обязательство признается в полном объеме при достижении данного порога (то есть определенного процента от пороговой суммы) и после этого постепенно увеличивается по мере генерации выручки сверх данного порога.

Для целей промежуточной и годовой финансовой отчетности применяются одни и те же принципы признания. Обязательство не должно отражаться как ожидаемое или отложенное в промежуточной финансовой отчетности, если оно не будет отражаться как ожидаемое или отложенное в годовой финансовой отчетности.

Разъяснение КРМФО (IFRIC) 21 вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2014 года или после этой даты. Изменения в учетной политике в связи с применением КРМФО (IFRIC) 21 отражаются ретроспективно, по общему правилу.

 раскрытие информации об обесценении для нефинансовых активов

Данные поправки незначительно меняют порядок раскрытия информации в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»:

• отменено требование раскрытия информации о возмещаемой сумме, если генерирующая единица (ЕГДС) содержит гудвил или немате-

риальные активы с неопределенным сроком службы, но при этом обесценение не возникло;

- включено требование раскрытия информации о возмещаемой сумме актива или ЕГДС в случае признания или пересмотра убытка от обесценения;
- включено требование подробного раскрытия информации о том, как была проведена оценка по справедливой стоимости за вычетом затрат на выбытие в случае признания убытка от обесценения или его сторнирования.

Поправки вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2014 года или после этой даты, и применяются ретроспективно.

 новация производных финансовых инструментов

Внесенные изменения уточняют учет хеджирования производных финансовых инструментов, если данные инструменты переводятся на центрального контрагента в результате новации и данная новация является следствием изменения в законодательстве.

В соответствии с МСФО (IAS) 39 компания должна прекратить применять учет хеджирования в отношении производного финансового инструмента, определенного в качестве инструмента хеджирования, если в результате новации этот производный финансовый инструмент переводится на центрального контрагента, так как в этом случае первоначального производного финансового инструмента уже не существует. Новый производный финансовый инструмент с центральным контрагентом признается в момент новации.

В контексте поправки новация означает, что стороны инструмента хед-

жирования соглашаются заменить первоначального контрагента на центрального или на компанию (компании), действующую как контрагент для осуществления клиринговых расчетов. Тем не менее данные лимитированные поправки позволят продолжать применение учета хеджирования в отношении производного финансового инструмента, определенного в качестве инструмента хеджирования, если:

- 1) новация является следствием изменений в законодательстве или нормативно-правовом регулировании:
- 2) другие изменения, если они есть, в инструменте хеджирования ограничены теми, которые необходимы для осуществления замены контрагента

Поправки применяются к годовым периодам, начинающимся 1 января 2014 года или после этой даты.

 пенсионные планы с установленными выплатами

Цель поправки — облегчить и разъяснить учет взносов, которые не зависят от возраста или продолжительности службы работника (например, если взносы рассчитываются как фиксированный процент от заработной платы) [3].

Обычная практика в соответствии с предыдущей версией МСФО (IAS) 19 заключалась в том, что такие взносы вычитались из стоимости вознаграждений, заработанных в том году, в котором эти взносы были уплачены.

При пересмотре стандарта в 2011 году было введено разграничение между взносами работников, связанными и не связанными с оказанием услуг. Данная поправка вводит разграничение между взносами, связанными только с оказанием услуг в том

периоде, в котором они возникают, и взносами, связанными с оказанием услуг в нескольких периодах.

Согласно поправке, взносы, связанные с оказанием услуг и не изменяющиеся в зависимости от продолжительности службы работника, могут вычитаться из стоимости вознаграждений, заработанных в том периоде, в котором оказаны эти услуги.

Например, если по условиям плана работники обязаны делать взнос в размере 4 процентов от заработной платы, если они не достигли 40 лет, и 7 процентов от заработной платы, если они старше 40 лет, то данные взносы будут уменьшать затраты по пенсиям в том году, в котором предоставлены соответствующие услуги, так как взносы не зависят от продолжительности службы работника.

В свою очередь взносы, связанные с оказанием услуг и изменяющиеся в соответствии с продолжительностью оказания услуг работником, должны распределяться по периодам с помощью того же метода распределения, который применяется к вознаграждениям. Иными словами, распределение может происходить либо по формуле, указанной в пенсионном плане, либо на равномерной основе, если план предусматривает существенно более высокий уровень вознаграждения за оказание услуг в более позднем периоде.

Например, если план предусматривает выплату единовременного вознаграждения при выходе на пенсию в размере 10 процентов от последней заработной платы за первые 10 лет работы плюс 20 процентов от последней заработной платы за каждый последующий год и обязывает работников делать взносы в размере 5 процентов от заработной платы за

первые 10 лет и 8 процентов впоследствии, то он является планом, в котором взносы связаны с продолжительностью службы. Соответственно так как размер взносов меняется в зависимости от продолжительности службы и суммы заработной платы, то такие взносы должны признаваться на равномерной основе в течение срока службы сотрудника [1].

Поправка вступает в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 июля 2014 года, с возможностью досрочного применения.

Международные стандарты определяют общепризнанные общеизвестные правила отражения финансовых операций и хозяйственных фактов в бухгалтерском учете и отчетности. Речь идет о публичной отчетности, широко используемой различными внешними пользователями для получения полезной и необходимой информации об организации, составляющей и публикующей данную отчетность. Международные стандарты представляют собой свод правил бухгалтерского учета, информация которого предназначается для представления различным организациям и лицам, интересующимся результатами деятельности и финансовым состоянием составителя отчетности. Формируемая по правилам Международных стандартов учетная и отчетная информация может быть полезной и для использования внутри организации, для нужд внутреннего контроля и управления. Но главное ее назначение - внешние потребители.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бровкина Н.Д. Международные стандарты финансовой отчетности. /Н. Д. Бровкина //Учебное пособие. – 2012. – 155с.

# 2. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. Учебник /В. Ф. Палий // Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.:

«Инфра-M». -2008.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И

СТАТИСТИКА

- 3. Рыльцова Г. Новое в МСФО в 2014 году. / Г. Рыльцова, Е. Ремыга // МСФО на практике №1, январь 2014. [Электронный ресурс] http://msfo-practice.ru
- 4. Соколова А.А. Биологические активы как объект бухгалтерского учета в условиях применения российскими сельскохозяйственными организациями международных стандартов учета и финансовой отчетности / А.
- А. Соколова // Социально-экономические аспекты развития общества в условиях членства России в ВТО: учебное пособие. Ставрополь: «РИО ИДНК», 2013г. 226с.
- 5. Соколова А.А. Современные вопросы применения международных стандартов учета и финансовой отчетности в России /А.А. Соколова // Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегический аспект: учебное пособие / Т.С. Ледович, И.В. Таранова, У. Ж. Шалболова и др. — Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2015. — 280с.

УДК 657 ББК 65.052

> Ярушкина Е.А. канд. экон. наук, доцент, ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар, rektorat@uim.ru

#### УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ: ПОНЯТИЕ, НОРМАТИВНАЯ БАЗА, РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В данной статье рассмотрено понятие вознаграждений работникам, а также их учет в свете проекта нового стандарта по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам». При этом был дан обзор существующих нормативных актов по оплате труда, проведен анализ и сравнение проекта положения по бухгалтерскому учету с аналогичным стандартом международной финансовой отчетности, а также выявлен ряд пробелов в российском нормативном регулировании данного понятия.

This article considers the concept of remuneration Deeds Cams, as well as their integration in light of the draft of the new accounting standards, «Accounting for Employee Benefits.» This provided an overview of the existing nor-setting instruments on a payment, the analysis and comparison of the draft regulation on accounting to the same international financial reporting standards, and identified a number of gaps in the Russian normative regulation-Research Institute of the concept.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, вознаграждение работникам, оценочные обязательства.

Keywords: accounting, international financial reporting standards, employee benefits, estimated liabilities.

огласно Плана Министерства √финансов РФ на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской федерации на основе международных стандартов финансовой отчетности [1] в настоящее время идет процесс разработки и утверждения новых российских стандартов бухгалтерского учета на основе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Данный процесс происходит с целью приведения национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с МСФО, а также увязки реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне. В этой связи существующие российские стандарты пересматриваются и приводятся в соответствие с МСФО, а также на сайте Министерства финансов РФ опубликован ряд новых национальных стандартов, изначально основывающихся на международных принципах учета и отчетности. Одним из опубликованных стандартов является проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам».

Появление данного проекта ПБУ

не случайно, так как учет расчетов с персоналом по оплате труда является одним из центральных участков работы любого российского предприятия. При этом расходы на оплату труда являются одним из элементов затрат и включаются в себестоимость продукции, выполненных работ и оказанных услуг, составляя зачастую значительную часть в структуре себестоимости. В это же самое время, являясь составной частью расходов организации расходы на оплату труда, напрямую оказывают влияние на результаты деятельности организации, формирование финансового результата и величину налога на прибыль, чем обоснована актуальность нормативного регулирования данной области бухгалтерского учета.

В настоящее время в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета расходов на оплату труда организации можно выделить следующие уровни. К первому законодательному уровню системы регулирования относится Конституция РФ, где ст. 37 закреплено право любого гражданина на труд и на вознаграждение за труд. Таким образом, понятие вознаграждения применительно к оплате труда регламентировано положениями Конституции РФ.

Также к данному уровню регулирования относится Гражданский кодекс РФ, который регламентирует договора гражданско – правового характера (договора подряда, договора возмездного оказания услуг, договора поручения, авторского договора и т.п.), получившие в последние годы широкое распространение как выгодная альтернатива трудовым договорам. Цель заключения гражданско – правовых договоров – это уменьшить количество обязательств работодате-

ля перед работником по сравнению с трудовым договором, а также уменьшить расходы в виде страховых взносов по определенным категориям работников.

Основным документом правового регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений является Трудовой кодекс РФ. Трудовым кодексом РФ ст. 129 определены такие понятия, как оплата труда и заработная плата, а также определены виды форм и систем оплаты труда, доплаты надбавок, гарантий и компенсаций и др.

Федеральным законом от 24 июля 2009 года №212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Феде-ральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного страхования» регламентирован порядок начисления и уплаты страховых взносов, а Налоговым кодексом РФ – порядок удержания налога на доходы физических лиц и принципы принятия расходов на оплату труда для налогообложения налогом на прибыль организации.

Ко второму нормативному уровню регулирования бухгалтерского учета относятся российские стандарты учета – ПБУ, среди которых применительно к оплате труда можно выделить ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», 10/99 «Расходы организации», 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

К третьему методологическому уровню относится План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению. Нормативные документы, принятые

самой организацией в виде Коллективного договора, Положения о заработной плате и других положений и приказов руководителя, относятся к последнему, четвертому уровню нормативного регулирования.

Таким образом, из проведенного обзора нормативных актов, видно, что для учета вознаграждений за труд в российском бухгалтерском учете не разработаны специальные ПБУ, однако в международной практике существует два международных бухгалтерских стандарта МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» и МСФО (IAS) 26 «Учет и отчетность по пенсионным планам». Некоторые вопросы, касающиеся учета расходов на оплату труда, регламентированы ПБУ 10/99 «Расходы организации», однако в данном стандарте детально не прописано определение обязательств по оплате труда, их состав, расчет, бухгалтерский учет, а также раскрытие в бухгалтерской отчетности, в связи, с чем назрела необходимость российского стандарта, регламентирующего данный участок учета. Проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам» устраняет это пробел, но вызывает массу вопросов и противоречий, которые хотелось бы осветить.

Во – первых, следует отметить, что само название проекта ПБУ вводит новый, доселе не существующий в бухгалтерском учете термин «вознаграждений работникам». Как уже отмечалось выше, только в Конституции РФ есть понятие вознаграждение за труд, а в остальных нормативных документах используются понятия «заработная плата», «расходы на оплату труда» и «оплата труда работников». Введение данного нового термина потребует внесения изменений и дополнений во все нормативные акты, кото-

рые были перечислены выше.

Во – вторых, в соответствии с проектом ПБУ состав вознаграждений работникам существенно шире, чем заработная плата, которая включала в себя оплату труда, надбавки и доплаты, премии и компенсации. Проект ПБУ предлагает включить в этот состав также выплаты не только в пользу работника, но и в его пользу другим лицам в виде расходов на медицинское обслуживание, пенсионное обеспечение, оплату коммунальных платежей и т.д., а также иные вознаграждения исходя из условий договора между работником и работодателем. Также в состав этих расходов предлагается включить страховые взносы, перечисляемые в государственные внебюджетные фонды, работодателем от всех выплат и вознаграждений и иных доходов, начисляемых работодателем в пользу работников по всем основаниям. Данное положение противоречит существующему пониманию заработной платы, так как страховые взносы не являются частью заработной платы работников, а лишь являются расходами организации, связанными с оплатой труда работников. При этом, в существующем ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы на оплату труда и отчисления во внебюджетные фонды рассматриваются от-дельно и новое ПБУ «Учет вознаграждений работникам» противоречит ПБУ 10/99.

В российской учетной практике в отличии от МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» не существовало разделения вознаграждений работникам на краткосрочные и долгосрочные. В соответствии с международным стандартом учет краткосрочных вознаграждений работникам осуществляется линейным методом на недисконтируемой основе, то есть

текущую величину краткосрочных вознаграждений, в то время как долгосрочные обязательства по вознаграждениям работникам и страховым взносам должны быть опреде-лены путем дисконтирования их величины. Дисконтирование долгосрочных обязательств по вознаграждениям работникам должно быть направлено на приведение к расчету их ценности на долгосрочный период с учетом будущей стоимости денег. В качестве ставки дисконтирования принимается эффективная доходность к погашению по состоянию на отчетную дату обращающихся на рынке ценных бумаг высоконадежных корпоративных (негосударственных) облигаций, а в случае их отсутствия – эффективная доходность к погашению государственных ценных бумаг [2, 156].

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И

СТАТИСТИКА

Именно расчет ставки дисконтирования традиционно является самым сложным техническим вопросом дисконтирования. Поэтому эта ставка дисконтирования может отличаться у разных организаций в разные моменты времени при решении разных хозяйственных задач. Кроме того, выбранные ценные бумаги по своим характеристикам должны быть сопоставимы с соответствующими обязательствами по вознаграждениям работникам.

Проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам» отчасти перекликается с существующим ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» в части учета оценочных обязательств по вознаграждениям работникам. Под оценочными обязательствами по вознаграждениям работникам понимаются обязательства, по которым не определена величина вознаграждения или не определен срок их исполне-

ния. К ним относятся всевозможные бонусы, премии и вознаграждения работникам по итогам года, а также выходные пособия при расторжении трудового договора, пенсии и страховые взносы от этих вознаграждений. По своей сути эти выплаты являются резервом предстоящих платежей, которые необходимо подтвердить документально с точки зрения обоснованности оценки данных резервов. Условия, при которых признаются оценочные обязательства по воз-награждениям работникам в бухгалтерском учете, повторяют нормы, уста-новленные ПБУ 8/2010, но при этом делается акцент на разных категориях выплат.

Оценочные обязательства по вознаграждениям работникам связаны с выплатами и вознаграждениями работникам, право на которые они зарабатывают по мере выполнения своих трудовых обязанностей и по мере увеличения стажа работы в организации, поэтому все создаваемые резервы должны быть обязательно прописаны во внутренних локальных документах организации [3].

Одним из видов долгосрочных вознаграждений сотрудникам является выплата организацией дополнительных пенсий своим работникам, ушедшим на пенсию. В российской практике некоторые успешные кампании уже осуществляют такие выплаты, однако проект ПБУ не содержит правил по пенсионным выплатам и поэтому необходимо руководствоваться первоисточником, то есть МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

Также существенным вопросом учета вознаграждений работникам является раскрытие информации о затратах на оплату труда в бухгалтер-

ской отчетности. Но при этом в связи с введением нового проекта ПБУ существенных изменений не произойдет. Как и сейчас данная информация будет отражаться в бухгалтерском балансе в пятом разделе «Краткосрочные обязательства» в составе кредиторской задолженности, оценочные обязательства по вознаграждениям работникам будут отражаться как в четвертом разделе бухгалтерского баланса в «Долгосрочных обязательствах» по строке «Оценочные обязательства», так и в пятом разделе «Краткосрочные обязательства» по одноименной строке.

В существующем отчете о финансовых результатах нет отдельной строки для расходов на вознаграждения работкам, так как расходы на оплату труда могут входить в состав различных строк данной формы, а именно в строки «Себестоимость продаж», в «Коммерческие расходы», в «Управленческие расходы» и в «Прочие расходы» в зависимости от категории персонала и от вида выплат в пользу работника. Поэтому в пояснениях к отчету о финансовых результатах необходимо сделать расшифровку данных вознаграждений работникам, что может быть использовано и в анализе финансово - хозяйственной деятельности организации и при составлении бюджета организации.

Если данный проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам» с данной терминологией будет принят, то изменения коснутся не только нормативных актов, но и Плана счетов, в котором возникнет необходимость переименования синтетического счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» на, может быть, «Расчеты по вознаграждениям работникам». Также при введении данного ПБУ в практи-

ку каждая организации должна будет прописать в учетной политике для целей бухгалтерского учета пункты, касающиеся видов вознаграждений работников, их классификации, порядка расчета ставки дисконтирования, перечень и порядок формирования оценочных обязательств по вознаграждениям работникам и др. положений, связанных с учетом вознаграждений работникам.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что в российский бухгалтерский учет входит новое понятие «вознаграждений работника», которое существенно отличается отныне используемых терминов «заработная плата», «расходы на оплату труда» и «оплата труда работников», что потребует внесения изменений и дополнений во множество нормативных актов, регламентирующих учет труда и его оплаты. Несмотря на ряд существующих вопросов и недостатков в проекте ПБУ «Учет вознаграждений работникам» необходимо отметить, что данный стандарт позволит исключить существенный пробел нормативной базы бухгалтерского учета и позволит приблизить российский бухгалтерский учет к международным стандартам учета и финансовой отчетности.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Приказ Министерства финансов РФ от 30.11.2011 № 44. Об утверждении Плана Министерства финансов РФ на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской федерации на основе международных стандартов финансовой отчетности.
- 2. Марширова Л.Е., Максимова Н.В. Анализ проекта Положения по бухгалтерскому учету «Учет возна-

### **СТАТИСТИКА** граждений работкам»// Вестник К

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И

граждений работкам»// Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. — 2012. - №6. — С. 154-159.

3. Надточина Е.Ю. Совершенствование учета вознаграждений работникам в МСФО// Совершенствование бухгалтерского учета, анализа и аудита в соответствии с МСФО.

Часть 1: Материалы Междунар. научно-практической конференции в рамках Международного конгресса «Евразийство как основа устойчивого развития мирового сообщества в условиях глобализации». — Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2012.

УДК 338 ББК 65.9 (5Каз)

> Бакирбекова А.М. канд. экон. наук, доцент, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Астана Е-mail: aigul\_bakirbek@mail.ru, Тайлакова М.И. магистр, ст. преподаватель, Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати, г. Тараз

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ АКТИВАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В статье рассмотрены вопросы совершенствования управления государственными активами в Республике Казахстан на примере опыта зарубежных стран. Выявлены наиболее приемлемыми и подходящиедля Казахстана зарубежные опыты управления государственных активов таких стран, как Франция, Италия и Швеция, именно по методам управления государственными активами, критериям эффективности, особенностям прав собственности, полномочии и ответственности за управлением объектами государственной собственности

The paper deals with improving the management of state assets in the Republic of Kazakhstan on the example of the experience of foreign countries. Identify the most appropriate and suitable for Kazakhstan foreign experience in managing state-owned assets in countries such as France, Italy and Sweden, it is on the methods of management of state assets, performance criteria, especially property rights, powers and responsibilities of the management of state property

Ключевые слова: государственные активы, управление государственными активами, государственные компании Keywords: state-owned assets management of state assets, state-owned companies

Позможность и целесообраз-**D**ность выполнения государством своих функций собственникаи регулятора социально-экономических процессов в обществе тесным образом связаны с этапами его становления и развития. В зависимости от этого изменяются масштабы, пропорции, роль государственных активов в экономике, степень охвата государством различных сегментов рынка,перечень объектов, попадающих в сферу активной деятельности или влияния государственных органов управления. Масштабы сферы государственных активов в каждой из стран различны и определяются рядом взаимосвязанных факторов: исторически сложившимися условиями в стране, современной стадией ее развития, местом в мирохозяйственных связях, конкурентоспособностью национальной экономики, социальными, экономическими, культурными и другими функциями государства.

Государственные активы имеют существенное значение в экономике любой страны. Несомненно, они являются неотъемлемой частью государства, его опорным звеном в систе-

ме хозяйственных отношений. Они обладают уникальными свойствами, с помощью которых практически неограниченно удовлетворяются основные общественные потребности и экономика функционирует в согласии с национальными экономическими интересами. Именно с их помощью решаются сложные макроэкономические проблемы, осуществляются крупные инвестиционные программы, обеспечиваются условия для непрерывного процесса воспроизводства национального капитала.

Понятие государственных активов является достаточно новым в правовой науке. В Бюджетном кодексе понятие «активы государства» изложено в следующей редакции: «активы государства — имущественные и неимущественные блага и права, имеющие стоимостную оценку, полученные в государственную собственность в результате прошлых операций или событий» [1].

Активы государства представляют собой сложнейшую иерархическую систему отношений, структурируемую по множеству признаков. Поэтому и управление такой системой представляет собой сложный и трудоемкий процесс. Мировой практике известно множество инструментов и методик управления государственнымиактивами и, чтобы определить наиболее эффективные из них, следует внимательно изучить опыт зарубежных стран.

В Послании Главы государства Народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» сказано, что сейчас фундаментальные показатели развитости демонстрируют государства - участники Организации экономического сотрудничества и разви-

тия (ОЭСР). В неё входят 34 страны, производящие более 60-ти процентов мирового ВВП. Кандидатами на вступление в ОЭСР являются еще 6 стран – Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Россия и ЮАР. Все страны-участницы прошли путь глубокой модернизации, имеют высокие показатели инвестиций, научных разработок, производительности труда, развития бизнеса, стандартов жизни населения. Индикаторы стран ОЭСР с учётом их будущей долгосрочной динамики, это и есть базовые ориентиры нашего пути в число 30 развитых государств планеты [2].

Данные направления явились причинами рассмотрения опыта управления государственными активами стран ОЭСР. Важность государственной собственности в странах членах ОЭСР часто связывают со «стратегической» природой сектора, в котором функционируют государственные предприятия.

Страны-члены ОЭСР в прошлом контролировали данные сектора и все еще сохраняют определенный контроль. Однако природа контроля претерпела определенные изменения.Почти все страны-члены ОЭСР все еще сохраняют контроль и государственную собственность в данных секторах. Особенно такие страны, как Чехия, Дания, Финляндия, Италия и Норвегия выступают одним и единственным собственником центральных почтовых услуг, системы железнодорожного транспорта, владеют преимущественной долей собственности в системе воздушного транспорта и энергетических компаниях. Даже после приватизации и либерализации финансового сектора, некоторые государства сохраняют в собственности от 30 до 100% акций некоторых финансовых учреждений, иногда по причине банковских кризисов, как в случае Чехии и скандинавских стран [3].

Участие государства в муниципальных и федеральных предприятиях обуславливается необходимостью выполнения важных функций, которые не могут быть осуществлены частным сектором в одностороннем порядке. Распределение данной собственности между федеральными и муниципальными органами власти происходит по принципу важности социальных задач, выполняемые данными предприятиями, их экономической значимости и масштабности объектов собственности. Участие государства в данных сферах также обуславливается необходимостью обеспечения бесперебойного и эффективного функционирования жизненно важных объектов инфраструктуры.

Жизненно важная инфраструктура (criticalinfrastructure) - это термин, используемый правительствами многих стран в отношении активов, наличие которых необходимо для общества и нормального функционирования экономики. В основном такие активы включают в себя следующее:

- производство, передача и распределение электроэнергии;
- добыча, транспортировка и распределение газа;
- добыча и переработка нефти, ее транспортировка и распределение;
  - сектор телекоммуникации;
- водоснабжение (питьевая вода, канализационная система);
- сельское хозяйство, производство и распределение продовольственных товаров;
- система теплоснабжения (подача природного газа, печного топли-

ва, система городского теплоснабжения);

- здравоохранение (стационарные и амбулаторные больницы);
- транспортная система (поставка горючего, железнодорожная система, аэропорты, морские порты, система загрузки и выгрузки на морских портах);
- финансовые услуги (система центрального банка, клиринговая система);
- обеспечение национальной безопасности (вооруженные силы).

В целях более эффективного управления государствами активами такие объекты публичной собственности (государственная и коллективная собственность) в некоторых странах ОЭСР группируются согласно их сферам деятельности. Затем в рамках каждой сфер деятельности они ранжируются согласно важности социальных задач, которые выполняют данные предприятия. Доля владения государством собственности в государственных предприятиях зависит от степени важности принятия решения по таким предприятиям. Рисунок 1 показывает долю собственности государства в государственных предприятиях в виде полной собственности, преобладающей долей собственности и частичной собственности.

В целом, больше половины государственных предприятий в странах ОЭСР полностью принадлежат государству, в 20% государственных предприятиях государство имеет преобладающую долю собственности [4]. Особенно это касается таких стран, как Чехия, Корея, Новая Зеландия, и Швеция. Необходимо отметить то, что различия в структуре собственности государственных предприятиях стран членов ОЭСР не существен-

ны: почти все страны члены ОЭСР в 60%-90% государственных предприятиях имеют полную или преобладающую долю собственности. В Австралии, Бельгии и Турции, все государственные предприятия или полностью принадлежат государству или государство имеет преобладающую долю собственности.

В Германии, к примеру, государство владеет предприятиями полностью или частично согласно решениям Бундестага Германии,

Бюджетного Комитета и Комитета по Аудиту, а также рекомендациям и предписаниям Федерального Суда Аудиторов. Одновременно существует коллективная собственность на некоторые объекты. Такие предприятия могут принять правовую форму в виде акционерных обществ (Aktiengesellschaften - AG) и товариществ с ограниченной ответственностью (Gesellschaftenmitbeschrankter-HaftungGmbH), а также иные формы коллективной собственности.

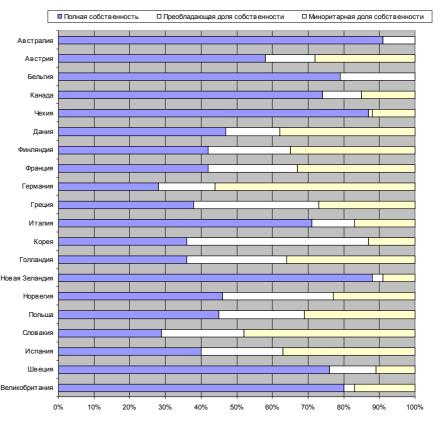


Рисунок 1 – Структура собственности государства в государственных предприятиях.

Примечание: составлено на основе источника [4].

Законодательство Германии запрещает участие федеральных властей в качестве акционеров в Открытых Торговых Ассоциациях (ОНG) и в Партнерствах с ограниченным владением доли (Kommanditgesellschafta ufAktien).

В Швеции большинство государ-

ственных предприятий зарегистрировано в качестве акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, и они действуют согласно закону «О предприятиях». Одновременно существуют Управление Аэропортами и Национальная энергетическая система, функционирующие

как государственные предприятия в рамках отдельных законодательных актов. Права собственности сконцентрированы в одном или нескольких госорганах и холдингах. Этот орган коммерчески ориентирован и профессионален, организован в качестве поставщика общественных услуг, подотчетен вышестоящим государственным органам. Интересы государства как собственника реализовываются через механизмы корпоративного управления, в том числе назначение совета директоров, утверждение стратегий развития, планов развития (бизнес-планов), одобрения инвестиций, финансовых инструментов, ключевых фигур управления, через систему найма и оплаты труда работников, дивидендную политику и другое [5, 1961.

В Италии основное количество государственных предприятий это коммерческие хозяйствующие субъекты, зарегистрированные как акционерные общества. Здесь фокусируются на эффективном использовании капитала в целом, на приросте показателя добавленной стоимости. Для этого предусмотрены меры по бухгалтерскому учету, позволяющие правительственным органам отслеживать этот показатель.

В Австралии, Дании, Финляндии и Венгрии государственные предприятия могут быть сформированы в виде обществ с ограниченной ответственностью или акционерных обществ, существуют государственные организации, действующие согласно отдельным законодательным актам.

В Канаде государственные корпорации (также называют Королевскими Корпорациями) обычно действуют в рамках отдельных законодательных актов. Одновременно существую не-

которые государственные корпорации, зарегистрированные согласно общего коммерческого права. Некоторые корпорации имеют акционерный капитал, тогда как некоторые действуют без акционерного капитала.

Во Франции полномочия и ответственность за управление, включая стратегию и операции, переданы на уровень советов директоров объектов государственной собственности. Также предоставляется достаточный срок для работы директорам государственных предприятий и компаний с государственным участием (3–5 лет), при этом налагается на них имущественная и финансовая ответственность за возможный ущерб, вызванный их действиями.

В Японии государственные компании выступают как общественные корпорации и полугосударственные организации. Они оформлены в виде акционерных обществ или функционируют в рамках отдельного законодательного акта, принятого для определенной категории государственных предприятий.

В Южной Корее некоторые государственные предприятия выступают в виде акционерных обществ в соответствии с Законом «О государственных предприятиях». Другие государственные компании (газовая отрасль, аэропорты) функционируют в рамках Закона «Улучшение корпоративного управления и приватизация государственных компании».

В Великобритании государственные предприятия имеют три вида правовой формы: а) компании с ограниченной ответственностью и акционерные общества, работающие согласно Закону «О Предприятиях»; б) корпорации, учрежденные на основании особого акта парламента; с) торго-

вые фонды, которые также являются исполнительными органами различных министерств. Деятельность данных торговых фондов регулируется отдельными законами по категориям государственных предприятий и отдельными законами по отдельным государственным предприятиям [6].

В международной практике при мониторинге деятельности широко используется элементы сбалансированной системы показателей (Китай, Сингапур, Индонезия, Новая Зеландия, США).

Система контроля объектов государственной собственности за рубежом является всеобъемлющей и охватывает не только контроль использования бюджетных средств, но и деятельность объектов государственной собственности. Данные сравнения эффективности предприятий госсектора и частного сектора являются противоречивыми. С одной стороны, в ряде стран (Швеция, Южная Корея, Франция) стоимость компаний госсектора росла быстрее стоимости частных компаний, в других странах производительность труда превосходила этот же показатель частных компаний (Франция, Италия), во многом за счет превосходства по величине объемов инвестиций, то есть госкомпании являются в среднем более модернизированными и современными в техническом отношении, чем частные. Так, в Германии отношение основного капитала госкомпаний к стоимости продукции в 70-е годы XX века в три раза превышало показатели частного сектора. С другой стороны, исследование, проведенное в 80–90 -е годы XX века в ФРГ Е.Хамером, показало, что затраты на частных предприятиях в среднем ниже на 50%, чем на государственных, в том числе: уборка -25% превышение рыночного уровня, ремонт транспорта — превышение составляет 200% и так далее [7,52].

Таким образом, в странах ЕС наличие госпредприятий считается оправданным в следующих, приемлемых для Казахстана, случаях:

- когда в рамках частного сектора не могут быть достигнуты условия макроэкономического оптимума (прежде всего в случаях естественных монополий);
- когда существует необходимость содержать низкорентабельные или капиталоемкие, но необходимые для общества производства и предприятия, невыгодные для частного сектора (инфраструктура, экологические предприятия, некоторые виды наукоемких производств и тому подобное);
- когда государство стремится контролировать те отрасли, которые оно считает важными для экономики или обороны страны, особенно если возникает угроза перехода соответствующих фирм под полный контроль ТНК;
- когда государству необходимо располагать инструментами регулирования хозяйственной, в частности, инвестиционной деятельности или модернизации экономики через соответствующие программы в области НИОКР [8, 208].

В странах Латинской Америки, в частности, в Бразилии, в ходе проводимых реформ были сформулированы собственные дополнительные принципы для определения круга предприятий, которые целесообразно оставить в составе госсектора: использование предприятием невозобновляемых природных ресурсов (или контроль за таким использованием), невозможность разделения крупных фирм на мелкие, большой риск инвестирования, высо-

151

кая социальная значимость предприятия, исторические традиции.

В целом, в мире организационноправовая форма акционерного общества признана более эффективной для компаний, действующих в рыночных условиях, как позволяющая государству быть полноценным участником рыночных отношений, сформировать механизм воспроизводства и использования госсобственности, иметь дополнительный доход от продажи акций, сохраняя при этом контроль над предприятием, увеличивать капитал за счет эмиссий, расширять возможности слияния и концентрации, привлекать долговое финансирование без переноса обязательств на другие активы государства, иметь дополнительные механизмы контроля и оценки эффективности деятельности [9].

Мировой опыт свидетельствует о множестве задач, решаемых с помощью приватизации предприятий. Сюда можно отнести повышение рентабельности предприятий, сокращение правительственных расходов, увеличение поступлений в бюджет, ликвидацию внутренней и внешней задолженности, борьбу с монополизмом, расширение рынка капиталов, увеличение инвестиционного спроса населения, привлечение работников к участию в капитале компании, ослабление профсоюзного движения, создание широкой социальной базы мелких собственников в политических целях. Данные мероприятия направлены на повышение эффективности управления государственными активами. В частности, в соответствии с ними будет проведена оптимизация структуры государственной собственности, активизирована работа по приватизации и ограничению участия государства в тех сферах, где сегодня

представлен частный сектор.

Таким образом, опыт управления государственными активами стран ОЭСР показал важность государственной собственности, связанной со «стратегической» природой сектора, в котором функционируют государственные предприятия. Почти все страны-члены ОЭСР все еще сохраняют контроль и государственную собственность в данных секторах.

Международный опыт управления государственными активами в различных странах, дает несколько основных выводов для применения их в Казахстане:

- 1. Необходимо организовать управление сравнительно небольшим количеством больших по размеру госпредприятий, производя слияния и объединения схожих предприятий, приватизацию малых предприятий. Так, успешный опыт управления имеется в Швеции.
- 2. Необходимо ежегодно фиксировать цели деятельности и проводить мониторинг и оценку достижения этих целей (виды и масштабы деятельности, доход на капитал, добавленную стоимость, ожидаемые дивиденды, соглашения с поставщиками и работниками, соответствие требованиям регуляторов и другое). При этом стоимость компании необходимо измерять всеми доступными методами, в том числе путем использования листинга на бирже, балансовой стоимости, расчета добавленной стоимости, дисконтированных дивидендов, доходов или денежных потоков. Такой успешный опыт имеется в Италии.
- 3. Необходимо сконцентрировать права собственности в одном или нескольких госорганах и холдингах. Этот орган должен быть коммерчески ориентированным и профессиональ-

Ž	Критерий	Франция	Италия	Швеция	Казахстан
1	Метод управ- ления госу- дарственны- ми активами	Управление значитель- ным количеством боль- ших по размеру и ма- лых предприятий	Управление большим количеством малых по размеру предприятий	Управление сравнительно небольшим количеством больших по размеру госпредприятий, слияние и объединение схожих предприятий, приватизация малых предприятий	Управление сравнитель- но небольшим количеством больших по размеру госпред- приятий, слияние и объеди- нение схожих предприятий, приватизация малых пред- приятий
2	Критерии эф- фективности	Фокусирование на приросте показателя ликвидности предпри- ятий	Фокусирование на эф- фективном использова- нии капитала в целом, на приросте показателя до- бавленной стоимости	Фокусирование на приросте показателей рентабельности пред- приятий	Фокусирование на эффективном использовании капитала в целом, на приросте показателя добавленной стоимости
က	Особенно- сти прав соб- ственности	Права собственности в больших и малых пред- приятиях	Права собственности сконцентрированы в ма- лых предприятиях	Сконцентрированность прав собственности в одном или нескольких госорганах и холдингах	Сконцентрировать прав соб- ственности в одном или не- скольких госорганах и хол- дингах
4	Полномо- чия и ответ- ственность за управление объектов го- сударствен- ной собствен- ности	Полномочия и ответ- ственность за управле- ние, включая стратегию и операции, передаются на уровень советов ди- ректоров объектов госу- дарственной собствен- ности	Полномочия и ответ- ственность за управле- ние не передаются на уровень советов дирек- торов объектов государ- ственной собственно- сти, а остаются на уровне управляющего.	Полномочия и ответ- ственность за управле- ние не передаются на уровень советов дирек- торов объектов государ- ственной собственно- сти, а остаются на уровне управляющего.	Полномочия и ответствен- ность за управление, вклю- чая стратегию и операции, передавать на уровень сове- тов директоров объектов го- сударственной собственно- сти
Ис	Источник: составлено автором	но автором			

150

Таблица 1 – Применение зарубежного опыта в Казахстане

ным, организованным в качестве поставщика общественных услуг, быть подотчетным вышестоящим государственным органам, объединенным в некоторый комиссионный орган, ежегодно отчитываться перед парламентом. Сотрудники этого органа должны быть полностью занятыми в его работе, а оплата их труда привязана к конечным результатам деятельности в форме роста стоимости акций госкомпаний. Интересы государства как собственника необходимо реализовывать через механизмы корпоративного управления, в том числе назначение совета директоров, утверждение стратегий развития, планов развития (бизнес-планов), одобрения инвестиций, финансовых инструментов, ключевых фигур управления, через систему найма и оплаты труда работников, дивидендную политику и другое. Такой успешный опыт имеется в Швешии.

При этом государство как собственник может осуществлять инвестиции в основной капитал, но следует удерживаться от широкого использования методов долгового финансирования, предоставления гарантий и так далее, как показал негативный опыт холдингов IRI в Италии и OIAG в Австрии.

4. Полномочия и ответственность за управление, включая стратегию и операции, необходимо передавать на уровень советов директоров объектов государственной собственности. Также необходимо предоставить достаточный срок для работы директорам государственных предприятий и компаний с государственным участием (3–5 лет), при этом налагая на них имущественную и финансовую ответственность за возможный ущерб, вызванный их действиями. Рекоменду-

ется стимулировать продажу части акций компаний с государственным участием в частный сектор. Такой успешный опыт имеется во Франции.

В таблице 1 отражены критерии управления государственными активами зарубежных стран наиболее подходящие для Казахстана.

В заключении необходимо отметить, что в условиях Казахстана наиболее приемлемыми являются опыт таких стран, как Франция, Италия и Швеция, особенно методы управления государственными активами, критерии эффективности, особенности прав собственности, полномочия и ответственность за управление объектами государственной собственности.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV
- 2. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года
- 3. ОЭСР Прогноз развития мировой экономики //БИКИ -2001 -№129. – С.176
- 4. Тарлецкая Л. Сотрудничество России и ОЭСР //Мировая экономика и международные экономические отношения. 2011. N 010. 268 c.
- 5. Хмыз О. Регулирование коллективных инвестиций в странах ОЭСР //Мировая экономика и международные экономические отношения. 2003. №10. С.196
- 6. Официальный сайт ОЭСР www.oecd.org
- 7. Национальные компании фактор конкурентоспособности экономи-

ки Республики Казахстан //Проблемы и перспективы национальной экономики: материалы международной научно-практической конференции университета Международного Бизнеса. — Алматы, 2006. — С.52.

- 8. Функционирование предприятий государственной и частной формы собственности // Таймановские чтения: материалы международной научно-практической конференции  $3K\Gamma Y$ . Уральск, 2013. C.208
- 9. Мировые тенденции развития государственной собственности на объекты стратегических отраслей

экономики в условиях глобализации // Экономические проблемы вхождения Казахстана в число наиболее конкурентоспособных стран мира: материалы международной научно-практической конференции ЗКГУ. — Уральск, 2013.

10.Кузнецова, И.А. Комплексная диагностика параметров социально-экономического и пространственного развития регионов/И.А. Кузнецова, И.В. Таранова, В.А. Макина//Перспективы науки. -Тамбов: ТМБпринт. -2013. -№ 2(41). -С. 82-85.

УДК 350 ББК 68

Сыроватская В.И. канд.пед.наук, доцент, Невинномысский гумантарно-технический институтут, г. Невинномыск, Лукьянчикова О.Ю магистрант, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОФСЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ВОЕННО - ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ

В статье рассмотрен инструментарий и основные направления совершенствования офсетной деятельности в системе военно-технического сотрудничества России. Проанализированы результаты военно-технической политики и направления ее реализации. Выявлены особенности построения схемы военно-технического сотрудничества в условиях офсета.

The article describes the tools and the basic directions of improvement of offset activities in the military-technical cooperation of Russia. The results of the military-technical policy and directions for its implementation. Peculiarities of construction schemes of military-technical cooperation in terms of offset.

Ключевые слова: офсетная деятельность, офсетная сделка, военнотехническое сотрудничество, военнотехническая политика государства.

Keywords: offset activities, offset transaction military-technical cooperation, military-technical policy of the state.

Завершение «холодной войны» положило конец соперничеству сверхдержав и наращиванию во-

оружений на протяжении последних трех десятилетий, но не привело к более стабильному миру. Во многих регионах мира продолжает сохраняться напряженность, не ослабла необходимость государств законно защищать себя от потенциальных агрессоров. Все это остается основной движущей силой развития мирового рынка вооружения и военной техники. При этом меняется сама природа рынка: с появлением новых стран-экспортеров растет конкуренция, а заказчики становятся более требовательными к поставщикам с точки зрения удовлетворения своих требований к военной технике. В борьбе за заказы они больше не могут полагаться на исторические связи, поскольку сейчас многие государства готовы покупать военную технику у любого международного поставщика, который предлагает сделку, наилучшим образом отвечающую их потребностям[1].

Современной особенностью мировой торговли оружием является то, что в отличие от предшествующих лет она характеризуется не стратегической, а, в большей мере, коммерческой конкуренцией, интенсивным соперничеством между крупными производителями вооружений, борющимися за рынки сбыта [4]. Давление экономических факторов в этих усло-

виях многократно усилилось.

Военно-техническое сотрудничество (ВТС) в системе внешнеэкономической деятельности государства играет роль координатора экономической и военной составляющих. Тесное военное взаимодействие становится проводником интересов бизнеса и гарантом безопасности инвестиций в иностранные государства. Соглашения заключаются пакетом: развитие экономических связей, продажа вооружений, строительство инфраструктуры [3].

Военно-техническая политика государства (ВТП) является составной частью военной политики, и представляет собой деятельность государства, направленную на развитие системы вооружения Вооруженных Сил, других войск и воинских формирований Российской Федерации, на-

учно-технической и технологической базы оборонно-промышленного комплекса, а также на совершенствование военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Военно-техническая политика при этом тесно связана с научно-технической, военно-экономической и внешней политикой.

Цель военно-технической политики и направления ее реализации получили свое отражение на рисунке 1. ВТП является важнейшим направлением деятельности государства, обеспечивающим его национальную безопасность и необходимый уровень военно-технической составляющей оборонного потенциала страны[5].

Военно-техническая политика формируется в соответствии с положениями военной доктрины, долгосрочными целями, приоритетами



Рисунок 1 - Цель военно-технической политики и направления ее реализации

и программами военного строительства, направленными на обеспечение военной безопасности государства[6].

Военно-техническая политика любого государства определяется множеством взаимосвязанных факторов, которые можно условно разделить на геополитические; военно-стратегические; политические; социальные; экономические; военно-технические, научно-технические и технологические; экологические и другие факторы, определяющие развитие цивилизации.

ВТС стало вершиной айсберга, скрывающего политические и экономические интересы, часто противоречащие декларируемым интересам и принципам руководства страны. Трудно утверждать с должной уверенностью, какие мотивы послужили причиной того или иного контракта, они составная часть более сложных систем, функционирующих автоматически и исторически, не считающихся с мнением конкретных личностей. Отдельные организации ведут торговлю оружием, пребывая в абсолютной уверенности, что ими движут меркантильные интересы - однако им позволено продавать, здесь важна не деятельность, а потенциал, когда отдельное явление рассматривается не отдельно, но как составная часть целого[4].

Определено место России на мировом рынке вооружений, роль военно-технического сотрудничества в системе международного сотрудничества. Все еще не обозначены основные принципы страны на мировом рынке вооружений, спорен элемент подчиненности либо геополитическим, либо экономическим интересам. Рынок вооружений не может быть свободным, без регулирующих элементов он пре-

ображается в нелегальную торговлю. Границы допустимой торговли определяются ООН и вносятся в «Регистр ООН обычных вооружений», контролируются международными двусторонними и коллективными договорами. Контроль над оборотом оружия затруднен, многие страны не предоставляют данные, ссылаясь на угрозу национальной безопасности[3].

Россия восстанавливает позиции на мировом рынке вооружений, потерянные после распада СССР. Конкуренция со стороны иностранных государств усиливается, появляются новые крупные игроки, такие как Китай и Индия, стремящиеся сократить импорт и наращивать экспорт. Для Российской Федерации крайне важно сохранить свои базовые сегменты рынка вооружений, стремиться наладить связи с новыми потребителями.

Появление офсета как экономического механизма, повышающего конкурентоспособность экспортеров, стало реакцией мирового рынка вооружения на снижение спроса на продукцию военного назначения (ПВН). Поскольку по мере снижения спроса на ПВН конкуренция на мировом рынке вооружения возрастает, то в этой ситуации простые схемы реализации продукции военного назначения становятся все менее эффективными. Поэтому с каждым годом все большее распространение получают офсетные сделки, предполагающие наличие многих участников, большое количества различных встречных компенсационных обязательств и несколько этапов выполнения. Офсет это метод торговли, который применяется в отношении дорогостоящей машинотехнической продукции, в основном вооружения и военной техники [6].

В общем случае офсетом может быть названо любое сотрудничество между покупателем и продавцом, которое согласовывается, конкретизируется и реализуется по отдельным соглашениям (офсетным проектам, программам) в виде дополнительной части к основным контрактам на закупку. Как правило, основным является контракт на закупку вооружения. Офсетное соглашение становится сопутствующим элементом – контрактом на закупку промышленных объектов, оборудования, машин, технологий.

Такая предметная область, как офсет, имеет свой понятийный аппарат. Основные термины, используемые при рассмотрении этого вида деятельности, приведены ниже [2]:

1. Прямой офсет – компенсационные сделки, осуществляемые экспортером в оборонных отраслях промышленности импортера посредством реализации офсетных проектов, непосредственно связанных с поставляемой ПВН. Он проявляется, как правило, в организации совместных предприятий по изготовлению отдельных узлов, деталей и запасных частей к поставляемой ПВН; организации сборочных производств поставляемой ПВН или ее отдельных компонентов; передаче технологий, разработок и «ноу-хау» на производство поставляемой ПВН, а также комплектующих узлов и деталей с организацией этого производства в стране импортера; закупке поставщиком оборонной продукции услуг местного производства, передачей субподрядных работ на ее изготовление местным оборонным предприятиям; командированием специалистов поставщика для оказания технического содействия [3].

2. Косвенный офсет - компенсационные сделки, осуществляемые экспортером в оборонных отраслях промышленностии/илидругихсферах экономики импортера путем реализации офсетных проектов, непосредственно не связанных с поставляемой ПВН. В рамках этого типа офсета, как правило используется создание взаимовыгодных совместных производств в различных секторах экономики страны-импортера на базе передаваемых технологий и «ноу-хау»; прямые инвестиции в гражданские отрасли экономики страны-импортера; передача современных технологий и «ноу-хау» в различные гражданские отрасли страны-импортера; развитие системы образования и обучения граждан страны-импортера.

Офсетная сделка — тактическая реализация офсета в рамках невыполненной части существующего офсетного соглашения.

Офсетное соглашение — встречный по отношению к экспортной продаже военной техники контракт, переговоры по которому проводятся отдельно. Офсетное соглашение требует от экспортера компенсации покупателю в форме выполнения различных типов офсета.

Офсет стал наиболее привлекательным для импортеров условием приобретения импортной продукции военного назначения, обеспечивающим сокращение издержек, связанных с закупкой ПВН за счет средств государственного бюджета.

Родоначальником офсетных соглашений среди стран-экспортеров по праву можно считать Францию. Для нее офсет был единственной возможностью что-либо противопоставить наиболее конкурентоспособной стране – США. Тем более что главное пре-

имущество США заключалось в том, что в одном пакете с вооружением и военной техникой они предоставляли гарантии безопасности, что в то время не могли себе позволить остальные участники рынка (за исключением СССР).

ное преимущество уже перестало удовлетворять стран-импортеров ПВН, поскольку практика показала – это оборачивается тем, что покупатель непременно начинает испытывать политическое и экономическое давление со стороны монопольного поставщика[7].

Поэтому импортеры стремятся максимально удовлетворить потребности при сохранении своей независимости. С учетом обострившейся конкуренции они покупают «товар с подкреплением». И наиболее привлекательным для них в этом плане является офсет. Из 130 стран, в которых в той или иной форме установлены правила применения офсета, более 75 стран активно используют офсет при закупках вооружений и военной техники. В последнее время такие страны как Венгрия, Норвегия, Турция, Швейцария, Польша, Дания, Австрия, Эфиопия выдвинули экспортерам ПВН требования о том, что она будет закупаться в основном только при условии принятия продавцом офсетных обязательств (программ).

Офсетные программы (ОП) становятся важным звеном переговоров по ВТС и непременным элементом каждой сделки, увеличиваются в объеме и принимают новые формы. Для страны-экспортера ПВН выполнение оффсета имеет однозначно затратный характер и оплачивается ею[8].

Экономическая сущность офсетных программ на рынке вооружений заключается в том, что покупатель получает возможность привязать к покупке ПВН решение на более выгодных условиях широкого ряда других потребностей как в военной, так и (или) в гражданской сфере.

Основным показателем ПВН, Сегодня такого типа конкурент- свидетельствующим о ее способности к успешному продвижению на мировой рынок вооружения, является конкурентоспособность. Конкурентоспособность вооружения в основном определяется его боевыми и эксплуатационными характеристиками и ценой. Поэтому в основе развития офсетной деятельности превалирует, как правило, экономическая составляющая. Анализ офсетной практики показывает, что однозначно судить о том, кто из субъектов военно-технического сотрудничества – импортер или экспортер – больше приобретает или теряет нельзя [7]:

> Офсет – это контракты, предусматривающие выполнение поставщиком требований по предоставлению заказчику дополнительных экономических выгод в качестве условия приобретения им тех или иных товаров и услуг [1].

> В рамках офсета осуществляется организация производства за рубежом, что способствует созданию или расширению производственных мощностей в стране-импортере. Существует несколько вариантов офсетных сделок: совместное производство, лицензионное производство, субподрядное производство и передача технологий[3].

> Совместное производство позволяет стране-импортеру приобрести информацию по технологии изготовления интересующей его продукции страны-экспортера. Лицензионное производство продукции

предусматривает передачу технологий по прямым коммерческим соглашениям между производителем страны-экспортера и правительством или производителем стран-импортеров. Оффсетные требования являются обязательным условием заключения основных контрактов. В зависимости от того, являются ли товары и услуги, предоставляемые по офсету, неотъемлемой частью продаваемой продукции, офсетные требования делятся на прямые и косвенные. Прямой офсет подразумевает использование поставщиком в производстве экспортируемой продукции какого-либо компонента, изготавливаемого в стране-импортере. В рамках косвенного офсета экспортер закупает продукцию, не имеющую прямого отношения к экспортируемому материалу. Большинство продукции военного назначения продается на условиях офсета, составляющего от 10 до 150% от стоимости основного контракта[6].

Среди стран, практикующих те или иные формы офсета, есть как экономически развитые, так и развивающиеся страны. Развитые страныимпортеры ПВН ориентируются на прямой офсет, развивающиеся – на косвенные проекты в гражданских отраслях промышленности. Это объясняется наличием или отсутствием потребности в развитии собственной оборонной промышленности.

Любые виды офсета экономически выгодны для страны-импортера ПВН. Вместе с тем, эти выгоды ограничены во времени, так как потребности в том или ином товаре также ограничены. Офсет предполагает не расширение торговли, а перераспределение торговых сделок.

Появляются новые формы офсета, которые получают все большее

распространение. Набирает темп создание компаний, ориентированных на промышленное развитие, финансовых консультационных служб и венчурных фондов. Осуществляется реализация концепции информационного интернет источника E-offset.

Сегодня популярным становится лизинг. Если предлагаемые условия лизинга являются подходящими, он может быть принят в качестве офсета. Обмен техническими и научными работниками является сегодня необходимым элементом нетрадиционного офсета в странах, развивающихся в промышленном отношении.

Важно отметить, что экономическая сущность офсета в широком смысле для различных участников военно-технического сотрудничества различна: для импортеров эти цели могут характеризоваться экономическими выгодами, для экспортера – как определенные издержки, сопровождающие экспортные поставки ПВН (рисунок 2) [8]. Зарубежные инвестиции требуют капитального вложения в развитие дочерних или совместных предприятий. Используя прямые инвестиции за рубеж, инвестор стремится максимально увеличить свой доход, а поэтому он осуществляет передачу технологий и качественное обучение персонала с тем, чтобы снизить себестоимость продукции. Некоторые иностранные специалисты зарубежные инвестиции относят к офсетной деятельности [7].

В основе решения задачи оптимизации офсетной деятельности лежит маркетинг, задачей которого является исследование условий продвижения на мировой рынок вооружения отечественной ПВН и определение пакета офсетных требований, которые будут этому сопутствовать.

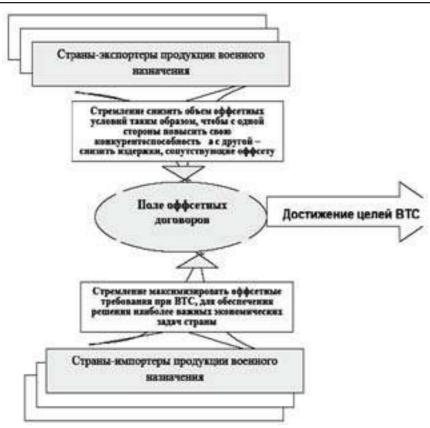


Рисунок 2 - Схема военно-технического сотрудничества в условиях офсета

Важная роль в оптимизации офсетной деятельности принадлежит региональной политике. В ходе современных геополитических преобразований в мире возникли проблемы, потребовавшие от государства изменить подход к решению многих политических и экономических задач, в том числе в области военно-технического сотрудничества, важнейшего фактора обеспечения национальной безопасности России[3].

Использование офсета оказало и отрицательное влияние: развилась оборонная промышленность Индии и Китая, Малайзии, Индонезии, Пакистана, Бразилии — эти страны копировали образцы продукции и вооружали свои армии. Вопрос, стоит ли ради 7 млрд. долл. США подрывать обороноспособность страны, остается открытым. Никакой политики — только бизнес, но на рынке вооружений политика не уступает бизнесу.

Израиль отказался от продажи своих систем ПВО Малайзии, считая, что образцы вооружений будут скопированы. Китай выходит на рынок с легким истребителем J17 Tunder – многие элементы которого принадлежат российскому истребителю СУ-27, при цене в 5 раз ниже. Каким образом надавить на Китай, когда у него на вооружении состоят российские комплексы С-300, перехватчики МиГ-29 и т.д. Вполне вероятно, что полученная прибыль - капля в море утраченных рычагов давления.

Главная проблема российского экспорта - это даже не технологическое отставание от Запада, а недостаточно активная внешняя политика России. Ни для кого не секрет, что поставки вооружений почти всегда сопровождаются военно-политическими гарантиями и союзническими отношениями. Отсутствие у России серьезных союзников может нане-

сти по поставкам вооружений более серьезный удар, чем отсутствие, например, истребителя пятого поколения[1].

Создание интегрированных структур в ОПК позволит оптимизировать производственный цикл создания образцов вооружения, военной и специальной техники путем такого перераспределения работ, при котором будет максимально использоваться накопленный предприятиями научно-технический и производственнотехнологический потенциалы. При этом может быть обеспечено и повышение эффективности производства гражданской продукции за счет реализации соответствующих инвестиционных проектов и рациональной диверсификации производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Артяков В.В., Офсет в системе военно-технического сотрудничества: экономические и государственно-правовые аспекты: Монография. М.: Гендальф, 2014. 255 с.
- 2. Бельянинов А.Ю., Военнотехническое сотрудничество и интеграционные процессы в оборонно-промышленном комплексе России: Монография. - М.: Военное издательство, 2013. – 207 с.
  - 3. Кузык Б.Н. Россия 2050: стра-

- тегия инновационного прорыва: Монография. М.: Институт экономических стратегий, 2014. 632 с.
- 4. Таранова И.В. Идентификация взаимосвязи специализации субъектов аграрного сектора экономики региона и развития сельских территорий // Вестник АПК Ставрополья. 2011. № 2 (2). С. 82-85.
- 5. Таранова И.В. Эффективность размещения и специализации аграрного производства в рыночной и природной среде региона (теория и практика): монография/И.В. Таранова. Ставрополь: АГРУС, 2009. -208 с.
- 6. Таранова И.В Теории разделения труда и размещения производительных сил в системе научного обеспечения специализации сельского хозяйства//Бизнес в законе. 2009. № 4. C. 238-240.
- 7. Таранова И.В. Экономическая оценка позитивного влияния научно-технического прогресса на углубление и эффективность аграрной специализации//Вестник Университета (Государственный университет управления). 2010. № 6. С. 192-197.
- 8. Таранова И. В. Проблемы продовольственной безопасности России и ее регионов при вступлении в ВТО / И. В. Таранова // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 8 (37). - С. 31-36.

#### СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- 1. Бакирбекова А.М. канд. экон. наук., доцент, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, e-mail: aigul\_bakirbek@mail.ru.
- 2. Боцюн И.Б. старший преподаватель, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.
- 3. Варивода В.С. канд. экон. наук, доцент, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь.
- 4. Владимиров С. А. д-р экон. наук, профессор кафедры общего менеджмента и логистики, Северо-Западного института управления Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации, e-mail: ideal ideal @mail.ru.
- 5. Гладилин Владимир Александрович канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории, учета ИДНК, г.Ставрополь Gladilin@ro.ru.
- 6. Грицай С.Е., канд. экон. наук, доцент, кафедра финансы и налогообложение ФГАОУ ВПО «СКФО», филиал в г. Пятигорск, GSE-58@mail.ru.
- 7. Долгов Д.И. канд.экон.наук, доцент кафедры менеджмента и экономики образования МордГПИ им. М. Е. Евсевьева, г. Саранск, 89053783787, E-mail: dolgov dmitry@mail.ru.
- 8. Захарова Е.Н. д-р экон. наук., профессор, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп, e-mail: zahar-e@yandex.ru.
- 9. Зливко А.В. аспирантка ФГОУ ВПО «МГА им. адмирала Ф.Ф. Ушакова», г. Новороссийск.
- 10. Казарина М.В. аспирант кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск.
- 11. Ковалев А.В. аспирант кафедры производственного менеджмента и экономики отраслей народного хозяйства, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар.
- 12. Ковалёва Н.В. канд. экон. наук., доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, e-mail: knv1954@mail.ru.
- 13. Криворотова Н.Ф. канд.экон.наук, доцент кафедры экономической теории, экономических дисциплин и учета, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

- 14. Крючкова И.В. канд.экон.наук, доцент, Институт Дружбы народов Кав-каза, г. Ставрополь.
- 15. Лукьянчикова О.Ю. магистрант 2 года обучения, Институт Дружбы народов Кавказа.
- 16. Мирошниченко Д.И. аспирант Владимирский институт бизнеса, г.Владимир, e-mail: archangel 12@mail.ru.
- 17. Пацукова И.Г. канд.экон.наук, доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород.
- 18. Пенькова Е.Ю. аспирант, Южный Федеральный университет, г. Ростов на Дону.
- 19. Прохорова В.В. д-р. экон. наук., доцент, заведующий кафедрой производственного менеджмента и экономики отраслей народного хозяйства, Кубанского государственного технологического университета, г. Краснодар, e-mail: vi pi@mail.ru.
- 20. Сацук Т.П. д-р экон. наук, профессор, Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра 1, г. Санкт-Петербург.
- 21. Созиев А.И. соискатель, Российский университет дружбы народов, г. Москва.
- 22. Соколова А.А. канд. экон. наук., Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь, e-mail: sanna-2014@mail.ru.
- 23. Суровцева Е.С. канд. экон. наук., доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, e-mail: e787@yandex.ru.
- 24. Сыроватская В.И. канд.пед.наук, доцент, Невинномысский гумантарно-технический институтут, г. Невинномыск.
- 25. Тайлакова М.И. магистр, ст. преподаватель, Таразский государственный университет им. М.Х.Дулати, г. Тараз.
- 26. Таранова И.В. доктор экономических наук, профессор, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.
- 27. Татаринцева С.Г. канд. экон. наук., доцент Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург.

- 28. Тебиев Б.К. д-р экон. наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва.
- 29. Хохлова С.А. канд. экон. наук., доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, e-mail: Insider-s@yandex.ru.
- 30. Юрина В.П., канд. экон. наук, доцент, кафедра финансы и налогообложение  $\Phi\Gamma AOY$  ВПО «СК $\Phi O$ », филиал в г. Пятигорске, Yurina7851@yandex. ru.
- 31. Ярушкина Е.А. канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, 350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 216; тел. (861) 233-39-38; rektorat@uim.ru.

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ ВАК «ВЕСТНИК ИДНК» - Экономические науки

**1. Для издания в журнале принимаются** ранее не опубликованные авторские материалы — научные статьи, обзорные статьи, соответствующие направлениям научно-теоретического журнала — «Экономические науки»:

08.00.01 — ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 08.00.05 — ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ:

- Менелжмент:
- Национальная экономика;
- Маркетинг;
- Управление инновациями;
- Региональная экономика;
- Логистика;
- Экономика народонаселения и демография;
- Экономика и управление качеством;
- Экономика предпринимательства;
- Экономика природопользования;
- Землеустройство;
- Ценообразование;
- Экономическая безопасность;
- Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность, АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).

08.00.10 – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

08.00.12 – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА

08.00.13 – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

08.00.15 – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

#### 2. Основные требования к содержанию авторских материалов.

Научная (практическая) статья. Во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части – подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

**Обзорная статья.** В ней, кроме общих условий, должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

#### Общие требования.

Содержания статьи должно иметь научный стиль. Заглавие материала должно соответствовать его содержанию и по возможности кратким. После заглавия должны

Условия публикации

быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (имя автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы, контактная информация (адрес электронной почты) и наименование города или страны – для иностранных авторов.

**Список** литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическим списком из 7-8 источников в конце материала (раздел «Литература»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию в журнале «Вестник ИДНК» (название журнала, номер, год).

#### 3. Требования к авторскому оригиналу.

В редакцию следует направлять:

- текстовой и компьютерный авторский оригинал на русском языке с указанием предполагаемой рубрики;
- краткую аннотацию на русском и английском языках, подготовленных в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;

Объем авторского оригинала **не менее 6 стр. и не более 12 стр. компьютерного текста** формата A4, через 1,5 интервал; размер шрифта (кегль) 14.

При этом встроенные в текст иллюстрации должны быть представлены в виде отдельных файлов (не сгруппированы).

• ссылки проставляются в тексте в квадратных скобках с отсылкой к используемой литературе, которая должна помещаться после текста статьи (подстрочные сноски не допускаются).

#### 4. Перечень материалов для представления в редакцию:

- 1. оригинал статьи на бумажном и электронном носителе;
- 2. фотография автора;
- 3. заполненная анкета с информацией о каждом авторе.
  - с указанием фамилии, имени, отчества (полностью);
  - места работы, должности;
  - контактных реквизитов (рабочий и домашний телефон, адрес электронной почты);
  - почтового адреса (с индексом).

## **5.** Статьи, подготовленные аспирантами, соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются только при наличии:

– письменной рекомендации научного руководителя или заведующего кафедрой, отражающей научную новизну статьи и <u>заверенной печатью</u> -1 стр.

Рекомендуемая форма составления рецензии на статью:

- 1. Ф.И.О. автора (авторов), место работы и должность.
- 2. Название статьи.
- 3. Степень актуальности и научный уровень содержания исследования.
- 4. Степень структурированности материала и оценка содержания.
- 6. Степень научной новизны.

6. Все материалы можно доставить в институт по адресу:

г. Ставрополь, проспект К. Маркса, 7; Остановка «Автостанция», тролл. №1, №9; тел.: (8652) 50-00-90.

- 7. Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения условий публикации.
- 8. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование (экспертную оценку) всех материалов, публикуемых в журнале.
- 9. По поводу отклоненных статей редакция предоставляет авторам мотивированную рецензию и в переписку не вступает.

Условия публикации и образцы документов размещены на сайте института. Web-сайт: http://www.idnk.ru/

e-mail: vestnik-idnk@mail.ru.

## ВЕСТНИК

## ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

Выпуск 2 (34)

2015

Подписано в печать 17.06.2015 г.
Дата выхода 25.06.2015 г.
Формат 60х90\8. Бумага офсетная.
Гарнитура PetersburgC.
Усл.печ.листов 29, 8
Тираж 1000 экз.
Отпечатано в редакционно-издательском отделе ИДНК

Издательство «РИО ИДНК». 355008, г. Ставрополь, пр.К. Маркса, 7 Тел.: (8652) 28-25-00, 50-00-90

Цена свободная