

ISSN 2071-3819

ВЕСТНИК

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КAVKAZA

«Теория экономики и управления народным хозяйством»

- Экономические науки

№ 3 (35)

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. Татыев

Кандидат экономических наук, доцент А.В. Красильников

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

Редактор:

доктор филологических наук,

профессор Т.А. Чанкаева

Корректурa 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

№ 3 (35)

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

Биганова М.А., Ересько А.В.

Институциональная специфика структурных параметров развития сложных организационных структур в российской экономике.....5

МЕНЕДЖМЕНТ

Андреева Н. В., Верменникова Л. В., Ероян А.Е.

Управление по слабым сигналам и бережливое производство как методы обеспечения адаптивности предприятия.....12

Белова Е.О.

Разработка стратегии развития предприятия пищевой промышленности.....18

Лю С.

Стратегия развития и управления строительных предприятий Китая.....23

Лю Ч.

Механизмы принятия управленческих решений в рискованных ситуациях экономической деятельности предприятия.....26

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Биганова М.А., Ашкалов С.С., Новосёлова Н. Н.

Исследование специфики рынка корпоративного контроля в Российской Федерации.....30

Моргоев Б.Т., Яковенко З.М.

Проблемы рыночной и административной регионализации российского экономического пространства.....37

Новоселов С.Н., Ежек А.Ю., Ежек М.Ю.

Основные подходы к определению характеристик локального рынка с целью достижения его устойчивого функционирования и развития.....42

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Темукуев Т. Б.

Экономический и энергетический методы анализа форм человеческого труда.....51

**ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
В АПК И С/Х**

Костюкова Е.И., Манжосова И.Б.

Формирование организационно-экономического механизма модернизации сельскохозяйственного производства.....57

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Плужникова Е.С.

Лизинг в предпринимательской практике как метод финансирования инвестиционных проектов.....66

Рыкова И.Н., Котляров М.А., Губанов Р.С.

Взаимоувязка государственной инновационной политики с деятельностью институтов развития с учетом измерения вклада в российскую экономику.....73

Таранова И.В., Подколзина И.М.

Система обеспечения финансовой безопасности в сфере страхования.....83

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА

Близно Л.В.

Оценка стоимости интеллектуального капитала на основе использования.....91

Киселева О.Н.

Создание комплексной информационной системы как организационно-управленческая инновация в системе управления отечественным предприятием.....97

Михайлова Г.В., Марченко Н.Е.

Моделирование эффективности деятельности организации с учётом развития интеллектуальных ресурсов.....106

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Клочко Е.Н., Коваленко С.А.

Определение классификации интеллектуальных услуг.....113

Лещева М.Г.

Анализ уровня поддержки и механизмов защиты аграрного сектора Канады.....119

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....127

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ.....130

УДК 330
ББК 65.01

Биганова М.А. канд. экон. наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л.
Хетагурова, г. Владикавказ,
e-mail: biganovamadina@mail.ru,
Ересько А.В. зав. кафедрой, Ессентукский институт
управления, бизнеса и права, г. Ессентуки,
E-mail: nnn-nauka@yandex.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА СТРУКТУРНЫХ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ СЛОЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье подняты актуальные вопросы специфики структурных параметров развития организационных структур российской экономики, связанные с трансформацией института собственности национальной экономики. Особенности российского капитала и корпоративного предпринимательства обусловлены отсутствием эффективно-развитой правовой системы исполнения контрактных обязательств. Проведен анализ важнейших тенденций пост-приватизационной экономики.

The article raises topical issues of specific structural parameters for the development of organizational structures of the Russian economy associated with the transformation of the property Institute of the national economy. Features of the Russian capital and corporate entrepreneurship due to the lack of an effectively-developed legal system of contractual obligations. The analysis of the most important trends in post-privatization economy.

Ключевые слова: институт собственности, организационные структуры, рынок ценных бумаг, корпоративная собственность

Keywords: ownership, organizational structure, securities market, corporate owner ship.

Модернизационное развитие России предполагает исходным основанием обязательную качественную трансформацию института собственности, заключающуюся в качественном развитии многообразных, разноуровневых и исключительно сложных организационных структур, конкретные организационно-экономические формы которых должны быть в максимальной степени способны отразить специфику инновационных преобразований национальной экономики.

Рыночная трансформация административной экономики, а затем ее длительное пребывание в кризисе показала, что состояние слабости или «безвластия» механизмов развития, растерянность и дезориентация корпоративных субъектов сохраняются в течении более или менее продолжительного времени, до тех пор, пока не возникнут новые институты, способные преобразовать индивидуальные импульсы в эффективное экономическое движение производства, обмена, распределения и потребления.

Значение эффективной системы

прав собственности и модели корпоративного контроля для посткризисного модернизационного развития российских предприятий и экономики в целом обусловлено необходимостью оптимальной ее организации в корпорации (и их делегирования), которые служат мотивацией к реструктурированию и конкурентоспособности микроуровня. Кроме того, исторически складывающаяся структура распределения собственности в корпорации определяет специфические национальные модели корпоративного управления и, соответственно, конкретные законодательные концепции и модели государственного регулирования. В этой связи «прозрачная», четкая институциональная структура собственности, где права всех типов инвесторов (акционеров, кредиторов) защищены, является одним из ключевых условий привлечения и эффективного использования инвестиций в корпоративном секторе экономики. Безусловно, что институциональная модель корпоративного контроля формируется в тесной взаимосвязи с развитием других институтов, обеспечивающих воспроизводство основных институтов корпоративного предпринимательства, таких как институт рынка ценных бумаг, институт рынка капиталов и т.д. Таким образом, модель корпоративного управления и структура рынка капиталов - через конкретные формы рыночной экономики - определяют институциональные различия в формах организации и финансирования корпораций, структуру отраслей промышленности, взаимоотношения между предпринимателями и наемными работниками. В результате эффективная институциональная модель корпоративного управления

становится одной из основных составляющих экономического роста.

В рамках неинституциональной теории представляется целесообразным рассмотреть логически исходным пунктом для анализа институциональной специфики структурных параметров российской корпоративной собственности - приватизацию.

Следует выделять приватизационный процесс в широком смысле не только как технические процедуры продажи (передачи) активов из государственного сектора в частный, но как более фундаментальный процесс формирования институциональных предпосылок для дальнейшего формирования рыночной среды. В частности, именно массовая приватизация в России способствовала как появлению корпоративного сектора, так и дала первичной толчок развитию инфраструктуры и самого рынка корпоративных ценных бумаг, поэтому не только цели, но методы и инструментарий приватизационного процесса следует рассматривать в качестве факторов, предопределивших институциональную специфику российского корпоративного предпринимательства.

Однако в экономической литературе не сложилось пока единого мнения по поводу роли распределения прав собственности и его влияния на формирование институциональных характеристик рыночной экономики. Так, Р. Коуз, полагает, что именно четкая определенность института собственности, а не изменения в распределении прав собственности, имеет принципиальное значение для функционирования экономики. По мнению Норда Д. так же именно четкость, стабильность и предсказуемость прав собственности рассматриваются в ка-

честве важнейшего фактора экономического роста и прямо связываются с благополучным экономическим развитием. Тем не менее, большинство исследователей придерживаются мнения о необходимости учета институционального разграничения прав собственности в качестве важнейшего фактора формирования адекватной рыночной среды. Однако роль четко определенных прав собственности может варьироваться в зависимости от размеров компаний, государственной или частной собственности форм собственности, доступа к информации [3].

Значение этого элемента институциональной среды для экономики посткризисного периода и соответствующего механизма государственного регулирования не может быть переоценено. В условиях социалистической модели хозяйства существовала определенная система прав собственности, поддерживаемая системой правовых санкций и информанта по защите государственной собственности, что значительно уменьшала долю неопределенности самой внешней среды. В условиях же переходного-трансформационного периода российской экономики зона неопределенности в сфере прав собственности значительно расширилась, поскольку приватизация непосредственно была направлена на создание нового рыночного сектора, в результате чего, прежняя система защиты государственной собственности оказалась размытой, а новая четкая система прав частной собственности пока полностью не соответствует современным запросам общества. В свою очередь размытость прав собственности ведет к параличу инвестиционной активности не толь-

ко корпораций, но и всей экономики: ведь чем лучше определены права собственности, тем меньше риски на рынке капитала [4, 57]. В то же время, отсутствие четких экономических и правовых границы между государственной и частной собственностью способствует не только неэффективному функционированию формальных рыночных институтов, таких, как частная собственность, институт банкротств, но и предопределяет использование нерыночных и квазирыночных неформальных институциональных образований, направленных на поддержание и реализацию основных формальных институтов (когда вместо рыночных инструментов корпоративного контроля используются властные институты). Очевидны сегодня и проблемы в сфере отношений собственности, связанные с несовершенной информацией.

С позиции институционального подхода в рамках теории фирмы любая компания может быть представлена как система или сеть контрактных отношений [5, 36]. В соответствии с этим подходом, институт собственности рассматривается как средство нейтрализации негативных последствий невозможности создания исчерпывающих контрактов, регулирующих отношения между собственниками факторов производства в рамках фирмы. Неполнота контрактов и информационная неопределенность порождают возможность ненадлежащего выполнения экономическими агентами своих обязательств и оппортунистического поведения. Поскольку, заключая контракт, контрагенты договариваются и о последующем распределении результатов сделки, отлынивание со стороны одного из них приводит к перераспределению ре-

зультатов сделки в ущерб интересам всех контрагентов. Информационная асимметрия, сложность точной оценки вклада того или иного контрагента приводит к тому, что последние зачастую оказываются не в состоянии отстаивать свои интересы путем обращения к органам власти.

Если речь идет об отношениях собственников факторов производства и предполагается их продолжающийся, неограниченный во времени, характер, то можно представить себе ситуацию, в которой, получив, так или иначе, информацию о нарушении своих интересов со стороны других контрагентов и не будучи в состоянии защитить себя в суде, собственник фактора производства предпочтет вообще прекратить взаимодействие с собственниками других факторов. Однако выход из взаимодействия зачастую сопряжен с издержками, штрафами, которые могут быть оговорены в первоначальном контракте, что заставит упомянутого собственника фактора производства мириться с экспроприацией причитающейся ему стоимости до тех пор, пока она не превзойдет величину издержек выхода. Впрочем, издержки выхода, формализованные в контракте, не являются единственно возможными. Дополнительные издержки могут порождаться специфичностью фактора.

Специфичность вклада фактора во взаимодействие с другими факторами характеризуется потерей в его стоимости в случае вывода его из данного взаимодействия. Это может быть обусловлено его адаптацией к данным технологическим процессам, высокими издержками по его релаксации, приспособлению к другому использованию, штрафами, предусмотренными в контракте в случае необоснованно-

го с юридической точки зрения выхода из взаимодействия с другими факторами. Специфичность фактора порождает опасность не только беспрепятственного отлынивания со стороны собственников других факторов, но и опасность вымогательства. Под вымогательством понимается ситуация, в которой экспроприация стоимости в ущерб собственнику специфичного фактора достигается не только из-за ненадлежащего выполнения контрагентами своих обязательств в условиях информационной асимметрии и недоказуемости отлынивания, но и за счет шантажа со стороны собственников менее специфичных факторов, которые под угрозой вывода своих факторов из производственного процесса вымогают квазиренду у собственника специфичного фактора. Под квазирендой здесь понимается разница между стоимостью, которую вклады данных факторов производства способны производить в рамках данного взаимодействия и в случае выхода из него.

Очевидно, что собственники специфичных факторов производства будут лишь в том случае вступать во взаимодействие с собственниками других факторов, если в дополнение к контрактам в их распоряжении есть и другие механизмы защиты их интересов при распределении квазиренды. Контроль в фирме, формализованный в виде права собственности, как раз и выступает в качестве такого механизма. Корпоративный контроль - это возможность влияния на распределение квазиренды и исключения любого из факторов производства из взаимодействия с другими факторами. Будучи формализованным в виде права собственности, он представляет собой совокупность права на конечный контроль, то есть на принятие решений

во всех случаях, не предусмотренных контрактом или законом, и права на остаточный доход, то есть на присвоение всей квазиренды, нераспределенной в соответствии с контрактом.

Понятно, что контроль в фирме должен быть вверен собственнику наиболее специфичного фактора, поскольку в противном случае последний будет просто незаинтересован в участии в фирме. Для того чтобы определить наиболее специфичный фактор производства, имеет смысл обратить внимание на характер ввода этих факторов в производственный процесс. Ввод в производственный процесс физического капитала носит явный характер, он сравнительно легко идентифицируется, и величина вклада физического капитала может быть относительно легко измерена. Помимо явности, ввод в производственный процесс физического капитала носит еще и дискретный характер, что означает фактическое авансирование физического капитала, имеющегося в наличии еще до начала его использования, заняв определенный промежуток времени.

В отличие от физического капитала, человеческий капитал вводится в производственный процесс неявно, не на дискретной, а на постоянной основе. Поэтому собственники человеческого капитала, наряду с возможностью вымогательства, обладают возможностью отлынивания. В отличие от них, собственники физического капитала возможностью отлынивания не обладают или обладают в гораздо меньшей степени. Следовательно, собственники физического капитала находятся в более уязвимом положении по сравнению с собственниками человеческого капитала. Поэтому наиболее оптимальна ситуация, при кото-

рой основной контроль принадлежит собственникам физического капитала. Лишь при таком распределении контроля взаимодействие факторов производства будет воспроизводиться во времени. Собственниками физического капитала, как фактора производства, являются собственники финансовых ресурсов, поскольку именно финансовые ресурсы, финансовый капитал входят в процесс производства в виде физического капитала. Поэтому именно собственникам финансовых ресурсов принадлежит контроль в фирмах.

Исходя из изложенных выше теоретических доводов, мы можем констатировать, что распределение прав собственности в корпорации связано со структурой финансирования корпорации. Следовательно, логичным будет предположить, что конфигурация финансовой системы, структура финансовых потоков в экономике, влияя на структуру корпоративного финансирования, будет влиять и на распределение прав собственности и контроля в корпорациях. Одновременно не следует забывать и о том, что сами корпорации могут, так или иначе, предпочитать определенные формы финансирования, определенные типы инвесторов. Это может быть связано с внутренними особенностями корпораций, со сравнительной специфичностью факторов производства в рамках данной фирмы.

Собственники факторов в конечном итоге выбирают такую структуру прав и контрольных правомочий, которая в наибольшей степени соответствует соотношению потенциальных выгод от дополнительной специализации вклада каждого фактора в производительный процесс.

В этой связи институциональная

специфика российского корпоративного предпринимательства заключается в том, что отсутствует развитая система, длительная культура и четкий стандартный механизм исполнения контрактов, обеспечивающий передачу пучков правомочий (прав собственности) на специфичные факторы производства. В свою очередь, именно эта институциональная специфика обуславливает массовые нарушения прав акционеров, отсутствие эффективно-развитой системы инфорсменты, а использование политического инфорсменты - развитие нерыночных отношений между экономическими агентами, коррупцию, рост рентоориентированной деятельности корпоративных субъектов.

Следующую институциональную особенность современного российского корпоративного пространства, можно представить в координатах проблемы «принципал-агент». С этих позиций особенно ярко проявляется понятие институционального конфликта, имеющего своим основанием конфликт между менеджерами, акционерами (крупными и миноритарными) и работниками предприятий, который в рамках существующего института собственности приобретает острейший характер. В российских условиях, когда неразвиты рыночные инструменты внешнего контроля и перераспределения прав собственности, особенно остро встают проблемы издержек контроля за деятельностью менеджеров со стороны акционеров [6]. В данном случае, с учетом выше перечисленных институциональных особенностей корпоративного предпринимательства, можно сформулировать еще одну черту институциональной динамики корпоративного сектора, которая проявляется в том, что рос-

сийские менеджеры прямо или через посредников выступают и как инсайдеры, и как аутсайдеры корпорации, причем во всех возможных трактовках этих терминов. Отсюда становится очевидной одна из ключевых проблем российских субъектов корпоративной собственности, а именно проблема обеспечения прозрачности эмитента не только для потенциальных инвесторов, но и для внешних акционеров корпорации.

По своим механизмам действия российская корпоративная собственность строилась по организационным лекалам аутсайдерской модели, а по механизмам реализации в ходе приватизационных процессов сформировалась как инсайдерская модель корпоративного управления, что отразилось на динамике формирования акционерных обществ, которые в большинстве своем сформировались в период массовой приватизации.

Начиная с первой половины 2000-х годов, в отношениях корпоративной собственности наметились изменения, которые позволяют говорить о начале второго этапа эволюции корпоративной собственности в России. Изменения были обусловлены рядом факторов:

- благоприятной конъюнктурой на мировых финансовых и сырьевых рынках, что создало благоприятные условия для всего сырьевого экспорта и дало возможность использования зарубежных финансовых ресурсов для корпоративных структур;
- активным процессом интернационализации и международной экспансии российских корпоративных структур в страны СНГ, Европы и США
- завершением процессов институционального формирования отно-

сительно стабильных корпоративных структур с достаточным уровнем инсайдерского контроля, что привело к росту спроса на формирование внутрикорпоративных стандартов и к смене приоритетов доминирующих собственников: перед ними встала задача легализации и реструктуризации своих активов.

С точки зрения институциональной динамики структуры акционерного капитала выделились следующие ключевые тенденции:

- сокращение доли работников, темпы которого замедлились к 2014 г.;
- стабилизация или рост доли администрации (менеджмента);
- значительное увеличение доли внешних крупных инвесторов;
- стабилизация или сокращение доли мелких внешних инвесторов (физических лиц);
- последовательное сокращение доли государства, снизившегося.

В целом можно сделать вывод о совокупном сокращении доли внутренних акционеров (за счет снижения доли рядовых работников) и росте доли внешних и псевдо-внешних акционеров в капитале акционерных обществ.

Анализ современного состояния корпоративной собственности проявляет две характерные параллельные базовые тенденции: укрепление менеджеров (как акционеров или же субъектов, реально контролирующих предприятие) и растущее «вторжение» аутсайдеров. При этом общим фоном такого перераспределения является дальнейшая концентрация собственности.

Один из нюансов российской ситуации состоит в том, что мониторинг крупных сделок (соответственно крупного участия в акционерном капитале) с низкой эффективностью осущест-

вляется только в целях антимонопольного регулирования. В то же время такой мониторинг (прозрачность участия) не менее важен для предотвращения инсайдерских сделок в ущерб «внешним/мелким» акционерам, не получающим доступа (в отличие от менеджеров/крупных акционеров) к не раскрываемой публично информации.

В этой связи анализ целого ряда важнейших постприватизационных проблем: структуры владения акциями, борьбы за контроль, защиты прав акционеров, институциональных аспектов развития рынка корпоративных ценных бумаг, оценки перспектив формирования российской модели корпоративного управления, оценки роли и перспектив институциональных инвесторов (финансовых посредников) в современной России с новым курсом на модернизацию экономики приобретают новое звучание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Arrow K.J. *Gifts and Exchanges*. – In: *Philosophy and Public Affairs*. Summer, 1 (4), pp. 343-362. Stiglitz J.E. *Whither Socialism? The MIT Press, Cambridge, Mass., 1994*
2. Grossman S., O. Hart *One Share – One Vote and the Market for Corporate Control*. – In: *Journal for Financial Economics*, Vol.20 (1988), pp.175-202.
3. Demsetz H. *Towards a Theory of Property Rights*. – «*American Economic Review*» Vol.57 1967, pp. 347 – 359.
4. Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. – М., 1993.
5. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. – М., 1997.
6. Hart O. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Clarendon Press. Oxford. 1995.

УДК 338.2
ББК 60.050

Андреева Н.В. канд. экон. наук., доцент,
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар, e-mail: nazarkina@mail.ru,
Верменникова Л.В. канд. экон. наук., доцент,
Южный институт менеджмента, г. Краснодар,
e-mail: vermennikova-liudmila@yandex.ru,
Ероян А.Е. канд. экон. наук., доцент,
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар, e-mail: aru-asya@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПО СЛАБЫМ СИГНАЛАМ И БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ АДАПТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной экономике начался новый виток кризиса. Западные санкции вызывают рост инфляции и снижение платежеспособности населения. В сложившихся условиях все большую актуальность приобретает способность предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды.

In the modern economy began a new round of crisis. Western sanctions are causing rise in inflation and the decline in the solvency of the population. In the current environment, more and more urgent to the ability of the enterprise to adapt to changes in the external environment.

Ключевые слова: управление изменениями, адаптивность, бизнес-процессы, организация, внешняя среда, внутренняя среда

Keywords: change management, adaptability, business processes, organization, external environment, internal environment

Адаптивность – термин, имеющий отношение и непосредственно к системе управления, и к производственному процессу. Адаптивность системы управления под-

разумеет способность принимать решения, которые позволят нивелировать негативное воздействие внешней среды. Однако предприятие должно быть способным реализовать изменения посредством трансформации своих внутренних бизнес-процессов и, прежде всего, производственных. Все это в целом представляет собой адаптивность предприятия.

Таким образом, рассматривая адаптивность как категорию, в данном исследовании мы будем опираться на вышеизложенный дуализм в понимании термина.

Определив суть адаптивности предприятия, перейдем к более детальному рассмотрению данной способности. За счет чего обеспечивается адаптивность? Прежде всего, особое значение имеет упреждающее воздействие на внешнюю среду. Тогда эффективным способом обеспечения адаптивности системы управления может стать управление по слабым сигналам. Его суть представлена на рисунке 1.

Выбор вида действий будет зависеть от интенсивности сигнала. Если действия организации в условиях сильных сигналов можно разделить

на четыре категории: бездействие; контроль событий; действия, отложенные до следующего периода планирования; немедленные действия, то в условиях слабых сигналов фирма ориентируется на незначительные изменения и принимает решения шаг за шагом – по мере улучшения осведомленности.

В итоге осведомленность растет вместе с принятием ответных мер на

слабые сигналы, происходит корректировка действий, что обеспечивает фирме предварительную подготовку к изменениям путем поэтапного реагирования на них по мере появления информации. Общая же реакция при управлении по слабым сигналам начинается задолго до того, как будет получена вся информация, поэтому у компании появляется больше времени для адаптации к новым условиям.

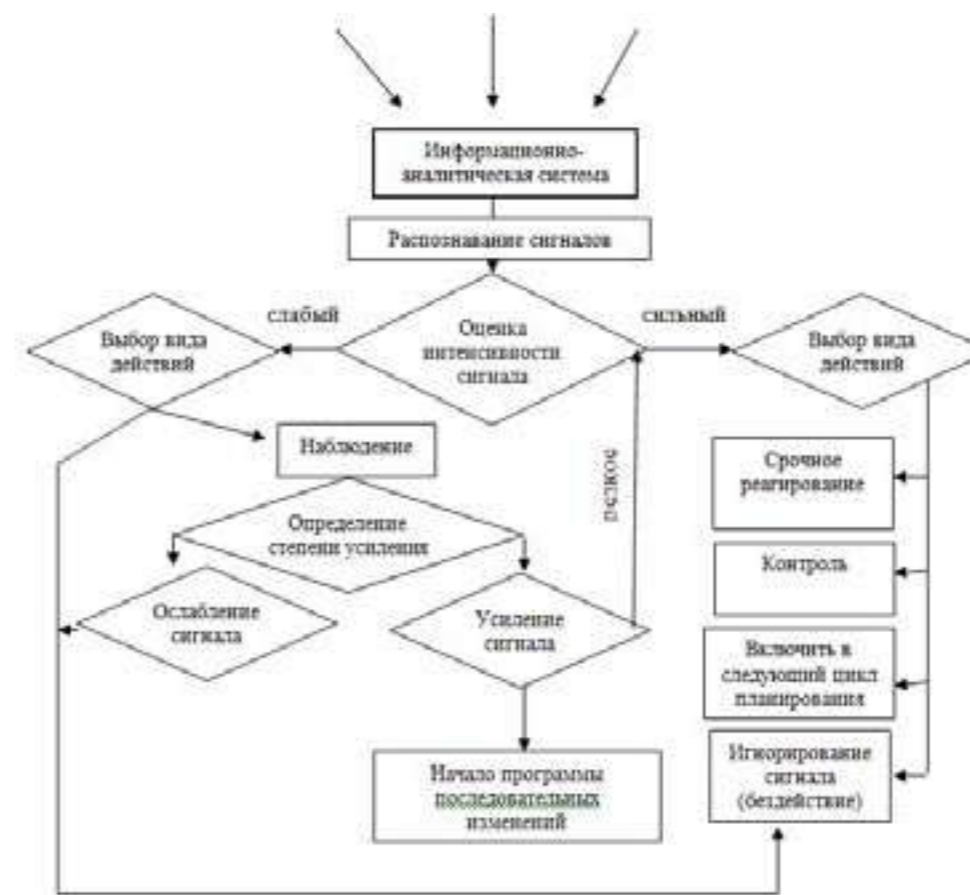


Рисунок 1 – Система управления предприятием по слабым сигналам

Однако каким образом внутренняя среда организации должна приспособиваться к внешним изменениям, информацию о которых она получает по слабым сигналам? Как обеспечить трансформацию бизнес-процессов с целью удовлетворения изменившихся потребностей клиентов? Нам кажется целесообразным использовать аналогичный подход к

реализации внутренних изменений – постепенные, но постоянные малые улучшения. И наиболее стройной и эффективной концепцией реализации таких изменений является японская система кайдзен, которая лежит в основе бережливого производства.

Кайдзен - это небольшие постоянные улучшения внутренних процессов предприятия с целью минимизации

количества действий, не приводящих к необходимому результату, но использующих ресурсы. В этот процесс должен быть вовлечен весь персонал, поскольку наибольший эффект от внедрения любого нововведения можно получить, если его инициатор будет сам его реализовывать и это непосредственно повлияет на его работу.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика системы кайдзен и системы управления по слабым сигналам

Фактор сравнения	Кайдзен	Управление по слабым сигналам
Вид управления	Оперативное	Стратегическое
Среда воздействия	Внутренняя	Внешняя
Вид реакции	Активное изменение	Упреждающее воздействие
Уровень риска	Низкий	Высокий
Эффект во времени	Немедленный	Отложен во времени

Сравнительный анализ дает основание сконструировать дуальную модель адаптивности предприятия, позволяющую прогнозировать изменения внешней среды путем использования системы управления по слабым сигналам и развития производственной адаптивности путем постоянных совершенствований внутренних процессов. Таким образом, кайдзен является также важной частью системы адаптивного управления предприятием наряду с управлением по слабым сигналам.

Адаптационные процессы предполагают либо немедленную реакцию предприятия на непредвиденные изменения, либо же разработку и внедрение превентивных мер, основанных на способности предвидеть изменения внешней среде и осуществлять проактивное поведение. Кайдзен отвечает за изменения во внутренней среде. Однако даже в том случае, когда эти изменения могут быть не связаны с требованиями внешней среды напрямую, а ориентированы

Это обусловлено тем, что, во-первых, никто лучше самого работника не знает особенностей, выполняемых им операций, а, во-вторых, инициатива снизу не порождает сопротивление изменениям.

Проведем сравнительную характеристику системы кайдзен и системы управления по слабым сигналам.

на оптимизацию внутренних бизнес-процессов с целью повышения эффективности использования ресурсов и получения сверхприбыли, можно говорить об адаптивности предприятия.

Постоянным и неизменным требованием рынка к организации является требование эффективности, постоянное повышение которого является целью любых изменений в системе кайдзен. Эффективность – это соотношение полученного результата к затраченным усилиям и ресурсам. Кайдзен – это постоянные улучшения процессов, направленные на получение существующего или количественно большего или качественно лучшего результата при затрате меньших усилий. С другой стороны, кайдзен-изменения могут быть продиктованы необходимостью выполнения требований внешней среды, в том случае, когда предприятие при прежних способах функционирования не способно предоставлять продукт или услугу, соответствующую требованиям

потребителя.

Таким образом, кайдзен как часть бережливого производства направлен на повышение степени производственной адаптивности. Суть бережливого производства можно изложить в пяти принципах:

- 1) Определить ценность конкретного продукта для клиента;
- 2) Определить поток создания ценности для продукта;
- 3) Обеспечить непрерывное течение потока создания ценности продукта;
- 4) позволить потребителю вытя-

гивать продукт

5) стремиться к совершенству (кайдзен) [1].

Но как именно обеспечивается повышение адаптивности производственных процессов? Для ответа на данный вопрос рассмотрим процесс поэтапного внедрения системы бережливого производства в целом, схематично которую можно представить в следующем виде (рисунок 2). На схеме отражены основные направления совершенствования внутренних аспектов жизнедеятельности предприятия [3].



Рисунок 2 – Этапы внедрения системы бережливого производства

На схеме видно, что первые два этапа направлены на оптимизацию внутренних процессов предприятия с целью сокращения потерь. Данная категория в системе бережливого производства трактуется как лишние действия, не создающие ценности, но потребляющие ресурсы. Их сокращение позволяет повысить эффективность предприятия. Это осуществляется путем оптимизации рабочих мест по системе 5S, внедрения TPM (система всеобщего обслужива-

ния оборудования) и встроенного в процесс качества. Третий и последующие этапы направлены на повышение адаптивности предприятия за счет построения потока создания ценности и выстраивания производственных процессов таким образом, чтобы предприятие могло гибко реагировать на изменения спроса. В этом случае в качестве инструментов оптимизации используются карточки канбан, SMED (быстрая переналадка оборудования), позволяющие реализовы-

вать принцип «точно вовремя».

Таким образом, кайдзен и система бережливого производства позволяют обеспечить адаптивность предприятия за счет того, что создают технологическую возможность производства продукции в различных комбинациях и малыми партиями (в идеале – поток единичных изделий).

Компании, использующие бережливое производство не менее семи лет, наблюдают положительную динамику следующих показателей:

- производительность труда ежегодно растет на 20-25 процентов;
- время переналадки оборудования уменьшилось на 100 процентов;
- время производственного цикла сократилось на 30 процентов;
- уровень удовлетворенности потребителя повысился на 100 процентов;
- объемы незавершенного производства и запасов товарно-материальных ценностей ежегодно сокращаются на 10-15 процентов;
- оборачиваемость денежных средств увеличивается ежегодно на 10-15 процентов;
- разработана и поддерживается хорошая система мотивации персонала;
- участвуют во внедрении бережливого производства у своих поставщиков [2].

Можно отметить, что данные показатели можно оценивать как критерии повышения адаптивности предприятия, которые позволяют гибко перестраивать производственные процессы в зависимости от изменения спроса (сокращение времени переналадки и производственного цикла), при этом сохраняя высокую степень удовлетворенности потребителя продуктом.

Однако адаптивность обеспечивается не столько за счет использования вышеперечисленных инструментов бережливого производства, позволяющих оптимизировать процессы, сколько за счет изменения подхода к управлению бизнесом, в основе которого должен лежать кайдзен – путь постоянных совершенствований. Именно постоянный критический взгляд на способы работы и их переосмысление для достижения наилучшего результата всеми сотрудниками являются основой адаптивности. Для этого необходимо изменение подходов к работе, изменение ценностей в корпоративной культуре, развитие вовлеченности персонала. Именно поэтому повышение адаптивности предприятий с помощью внедрения бережливого производства – длительный и трудоемкий процесс. Не зря в вышеприведенной статистике указаны результаты, полученные компаниями после 7 лет внедрения.

Действительно, с одной стороны, анализ опыта внедрения системы бережливого производства на российских предприятиях позволяет говорить о том, что большинство компаний, внедряющих данную систему, демонстрируют рост показателей эффективности и большую устойчивость на рынке. Однако многие компании отказываются от внедрения, поскольку оно сопряжено с рядом сложностей.

По статистике многие компании отказались от дальнейшего внедрения системы бережливого производства, так как:

- не получили ожидаемого быстрого положительного эффекта;
- не справились с сопротивлением данным изменениям сотрудников, поскольку не смогли должным обра-

зом организовать работу персонала;

- экономический кризис дестабилизировал работу и стал причиной приостановки преобразований;

- развитие бережливого производства вызывает необходимость реорганизации сложившейся системы управления и производства, что стало для компании непреодолимой преградой для нововведений [4].

Таким образом, можно отметить, что адаптивность предприятия обеспечивается не только конкретными инструментами и методиками реагирования на сигналы внешней среды, а изменениям принципов и подходов к производственному процессу, который должен быть основан на создании ценности для потребителя и постоянном совершенствовании своих внутренних процессов. Это, в некоторой степени, превентивные изменения, которые основаны на принципе устранения потерь. Необходимые преобразования – это циклический постоянный процесс, инициатором которых не всегда должна выступать окружающая среда, большинство из которых направлены на оптимизацию процесса как такового, что в последствии создает предпосылки для повышения степени адаптивности предприятия за счет снижения времени переналадки оборудования, способности выпускать изделия малыми партиями или

создавать поток единичных изделий, повышения производительности труда и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания компании/Джеймс Вумек, Дэниел Джонс; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 472 с.*

2. *Бережливое производство: внедрение без сопротивления [Электронный ресурс] / Портал «Финансовый эксперт». 2013. URL: http://www.finexpert.ru/view/berezhlivoe_proizvodstvo_vnedrenie_bez_soprotivleniya/820 (дата обращения: 09.03.14).*

3. Бережливое производство в практике российских промышленных предприятий: реалии и перспективы А.А. Кизим, С.М. Саввиди, 2014. // http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view

4. *Наугольнова И. А. Отечественный и зарубежный опыт применения системы бережливого производства на промышленных предприятиях // «Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена», Выпуск № 170, 2014. Научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/>*

УДК 658+663
ББК 65.43 (2 Рос)

Белова Е.О. канд.экон. наук, доцент
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар,
e-mail: alena_alenovna@mail.ru

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассматривается стратегия как основа управления предприятием, которая должна обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие организация. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации предприятию следует выработать долгосрочную стратегию поведения.

Strategy is a basis in business management which has to provide sustained economic growth and development the organization. In the conditions of rigid competitive fight and quickly changing situation the enterprise has to seek to develop long-term strategy of behavior.

Ключевые слова: стратегическое развитие, промышленный комплекс, экономический рост, повышение конкурентоспособности.

Keywords: strategic development, industrial complex, economic growth, competitiveness increase.

Для управления эффективно-стью организации необходима разработка единых принципов и подходов к управлению, измерению и оценке развития и работы организации в условиях постоянных изменений с учетом современных складыва-

ющихся представлений об успешной организации [1].

Будущее России во многом зависит от развития внутреннего сектора и повышения конкурентоспособности производимых товаров и услуг. Возможности повышения уровня и качества жизни населения региона в большей степени зависят от динамики экономического развития, и прежде всего от стабильной работы промышленности.

Сегодня Краснодарский край является одним из динамично развивающихся и стратегически важных регионов России – территорией экономического роста [2].

Достигнутые устойчивые показатели экономического роста в крае сделали его привлекательной территорией для вложения инвестиций.

Одновременно с повышением инвестиционной привлекательности Кубани появляется возможность реализации инновационной модели развития промышленности, создания реального делового партнерства государства, науки и бизнеса [3].

Индекс промышленного производства в прошлом году составил почти 103 %. Темпы роста обеспечены как за счет расширения внутреннего спроса, так и в результате более активного привлечения инвестиций в

промышленность, технологического обновления и развития промышленных производств.

Промышленный комплекс Краснодарского края - это 850 крупных и средних предприятий и свыше 3,5 тыс. организаций.

В Краснодарском крае успешно функционируют более 750 предприятий с иностранным капиталом. Предприятия созданы с зарубежными участниками более чем из семидесяти стран мира [4].

Построение системы стратегического управления формированием промышленных комплексов в регионе должно опираться на научные принципы, главными из которых определены принципы стратегичности, целенаправленности, системности, интегрированности, рациональности, иерархичности, открытости, инновационности и нормирования, т.к. именно на них будет базироваться система управления промышленностью как единый комплекс, выражающий миссию, концепцию и алгоритм функционирования системы [5].

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении.

В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание, в основном, на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в текущей

деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса.

На сегодняшний день стратегия – это основополагающий стержень в управлении организацией, который должен обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие организация, повышение конкурентоспособности производимой ими продукции и оказываемых услуг.

Таким образом, грамотная разработка стратегии деятельности предприятия в современных условиях приобретает важное значение и обуславливает актуальность темы исследования, необходимость её более глубокого изучения и всестороннего анализа.

Объектом исследования в работе выступает животноводческий комплекс ООО «Кубанский бекон».

Предметом исследования являются сферы хозяйственной, экономической и маркетинговой деятельности предприятия.

Специализация ООО «Кубанский бекон» позволяет производить и продавать только один вид продукции – свинина живым весом. ООО «Кубанский бекон» разводит терминальных чистопородных племенных свиней пород Дюрок, Йорк и Ландрас, а также занимается селекцией гибридной родительской свинки, созданной на базе пород Йоркшир и Ландрас.

Являясь одним из крупнейших на юге России животноводческих комплексов, ООО «Кубанский Бекон» включает в свой состав племенную ферму на 1200 свиноматок, репродукторные фермы №1 и №2 по 2400 свиноматок с доращиванием поросят

каждая, а также откормочный комплекс на 124,5 тыс. голов свиней в год.

Основными покупателями свинины живым весом являются мясоперерабатывающие предприятия и комплексы, такие как Динской мясоперерабатывающий комплекс «Есть», ООО «Васюринский МПК», Крыловской мясокомбинат «Екатерининский».

Рынок мяса свинины является импортозависимым. Импортная свинина является более конкурентной по цене, эта проблема острее обозначилась после вступления России в ВТО. На защиту отечественных производителей свинины направлена государственная политика импортозамещения, которая обеспечивается системой квотирования. Однако в последнее время, в связи с введени-

ем со стороны западных стран экономических санкций, закупка импортного мяса сократилась, что является возможностью развития животноводства в России.

Основными конкурентами ООО «Кубанский бекон» в России являются ООО «Меркурий», ООО Агрохолдинг «Кубань» г. Усть-Лабинск, Выселовский «НАТ», ГК «Мираторг» и т.д. Лидерами по численности поголовья свиней в Краснодарском крае являются Тимашевский, Каневской и Усть-Лабинский районы, меньше всего насчитывается голов в хозяйствах Темрюкского района и МО г. Армавир, г. Тихорецк.

В таблице 1 представлен сравнительный анализ эффективности маркетинговой деятельности конкурентов и ООО «Кубанский бекон».

Таблица 1 – Сравнительный анализ эффективности маркетинговой деятельности ООО «Кубанский бекон» и его конкурентов

Переменные маркетинга	«Кубанский бекон»	«Кубань»	«НАТ»	«Мираторг»
Продукт (свинина)	Живым весом	Живым весом	Живым весом	Живым весом
		Полутуши	Полутуши	Полутуши
		Мясо		Мясо и полуфабрикаты
Наличие собственной бойни	Нет	Да	Да	Да
Цена на продукцию	Рыночная	Рыночная	Рыночная	Ниже рыночной
Основные покупатели	Мясокомбинаты и ИП	Мясокомбинаты и ИП, торговые сети	Мясокомбинаты и ИП, торговые сети	Мясокомбинаты и ИП, торговые сети
Вид продажи	Оптовая	Оптово-розничная	Оптово-розничная	Оптово-розничная
Продвижение продукта	Рекламных кампаний не проводится	Газеты, журналы по животноводству	Газеты, журналы по животноводству	Газеты, журналы по животноводству, баннеры
Наличие сайта	Нет	Да	Да	Да
Число сотрудников сбытовых служб	5	14	12	26

Как видно из таблицы 1, основные конкуренты ООО «Кубанский бекон», помимо продажи свинины живым весом, реализуют также свинину в полутушах, а также мясо и мясные полуфабрикаты. ГК «Мираторг» имеет квоты на закупку мяса импортного происхождения и тем самым устанавливает цену на свинину ниже рыночной. В производственной структуре конкурентов «Кубанского бекона» есть собственные убойные цеха, в отличие от «Кубанского бекона».

Анализ рынка сбыта показал, что ООО «Кубанский бекон» реализует свою продукцию оптом на мясокомбинаты и индивидуальным предпринимателям, конкуренты помимо этого продают свою продукцию крупным гипермаркетам, а некоторые более успешные имеют даже собственную сеть магазинов розничной торговли. Как известно, продажи свинины после убоя приносят больший доход, чем продажа свинины живым весом, т.е. в данном случае ООО «Кубанский бекон», реализуя свинину живым весом перекупщикам, теряет от этого часть прибыли, которую могло иметь, реализуя именно мясо и мясoproдукты.

В области продвижения продукции ООО «Кубанский бекон» отстает от своих основных конкурентов, так как не проводит рекламных мероприятий (рекламы с СМИ, телевидении и т.д.) и не имеет своего сайта с каталогом продукции и возможностью заказа продукции. Помимо создания собственного сайта можно использовать такие методы электронной рекламы, как размещение медийной рекламы на других сайтах, рекламы в новостных лентах и рассылках.

На основе проведенного исследования можно выделить ряд проблемных моментов в деятельности ООО

«Кубанский бекон»:

- продукция реализуется только оптовым покупателям;
- нет первичной переработки мяса;
- имея собственную лабораторию анализа качества и приготовления семени хряка компания не реализует спермопродукцию;
- 40% персонала коммерческого отдела не имеет специального экономического образования;
- рекламной и маркетинговой деятельности должного внимания не уделяется, т.е. нет отдела или должностного лица, занимающегося непосредственно данными вопросами.

Жизненно важной проблемой для ООО «Кубанский бекон» является разработка грамотной маркетинговой программы, которая не только бы решила вопрос увеличения рынка сбыта, но и продвинула предприятие в глазах потребителей продукцию предприятия.

Предприятию в современных условиях необходимо разработать долгосрочный стратегический курс, включающий совершенствование как системы планирования, так и организации производства, не забывая при этом о постоянных взаимосвязи и взаимодействии данных систем [6,7].

Стратегическая концепция включает в себе основные направления развития и ключевые идеи, на основе которых выстраивается стратегический план компании.

Миссия компании: Мы производим и поставляем на рынок высококачественный, отечественный, экологически чистый продукт по доступной цене.

Стратегическая идея ООО «Кубанский бекон» заключается в следующем: компания должна развиваться

за счет полной реализации своего потенциала. Для этого необходимо организовать первичную переработку продукции, а также улучшить сбытовую и маркетинговую политику предприятия, в том числе и по направлению реализации генетического материала племенных животных.

На сегодняшний день рекомендуется стратегия усиления позиции на рынке, при которой главной задачей является завоевать лучшие позиции с данным продуктом на данном рынке. Также предлагается выход на новые рынки с новой продукцией (мясо, полутуши и генетически материал племенных животных).

Сформулированы предложения по стратегическому развитию организации, которые заключаются в следующем:

- организация собственного комбикормового производства;
- оптимизация программы кормления животных;
- увеличение производства продукции за счет уплотнения поголовья животных;
- организация первичной переработки свинины;
- продажа генетического материала племенных животных;
- оптимизация микроклимата производственных корпусов;
- создание отдела маркетинга и рекламы;
- проведение рекламной кампании;
- организация собственной сети магазинов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белова Е.О. Методы оценки успешности развития организации // *Актуальные вопросы экономических*

наук. Сборник материалов V Всероссийской научно-практической конференции. Часть 1. / под ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС-Изд-во «СИБПРИНТ», 2009. – № 5-1. – С. 121-125.

2. Прохорова В.В., Чернявская С.А. Субрегиональные аспекты структуризации хозяйственного пространства современной России // *Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2010. – № 1. – С. 235-237.*

3. Прохорова В.В., Илющенко Н.А. Стратегические приоритеты региональной экономической политики // *Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2010. – № 4. – С. 251-254.*

4. Белова Е.О. *Актуальные проблемы конкурентоспособности экономических систем юга России: коллективная монография // Авт. некоммерческая орг. высш. проф. образования Центр-союза Российской Федерации «Российский ун-т кооп.», Краснодарский кооперативный ин-т. - Краснодар: ООО РА «Гранат», 2011. – 242 с.*

5. Смирнова Е.В., Шутилов Ф.В. *Управление экономическим развитием санаторно-курортных комплексов региона // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. – № 2 (120). – С. 91-96.*

6. Ткачева Е.Н. *Методы обеспечения эффективности функционирования виртуальных организаций в информационной экономике. Монография. – Краснодар: изд-во Южного института менеджмента, 2010.*

7. Шутилов Ф.В. *Стратегическое управление и государственная поддержка развития промышленных кластеров // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. – № 4 (131). – С. 275-280.*

УДК 330.3

ББК 65.29 (5Кит)+65.31 (5Кит)



*Лю С. аспирант,
Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-на-Дону*

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КИТАЯ

В статье проведено исследование стратегического менеджмента на строительных предприятиях Китая во взаимосвязи различных процессов, начиная с анализа элементов внутренней и внешней среды предприятия до оценки и контроля результата стратегического управления предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, строительная отрасль, факторы, результат, контроль, управление бизнесом.

In the article a study of strategic management in the construction enterprises.China .in the interrelationof different processes from the analysis of the elements of the internal and external environment of the enterprise prior to the evaluation and monitoring of the results of the strategic management of the enterprise

Keywords: strategic management, construction industry, factors, result, control, business management

Стратегическое менеджмент представляет собой комплексный план, позволяющий : определить, как сделать выбор в ситуациях, которые могут возникнуть при

осуществлении фактов хозяйственной жизни строительного предприятия. В современных условиях эффективное управление представляет собой ценный ресурс организации, наряду с финансовыми, материальными, человеческими и другими ресурсами. Следовательно, повышение эффективности управленческой деятельности становится одним из направлений совершенствования деятельности предприятия в целом. Наиболее очевидным способом повышения эффективности деятельности предприятия является организация стратегического управления и анализа, на результатах которого строятся грамотные управленческие решения [1].

Стратегическое управление является искусством и наукой, которая имеет комплексную функцию для установления, реализации и оценки управленческого решения и действия, которое может обеспечить достижение цели в относительном стабильном периоде. Стратегическое управление на предприятии является самым высоким уровнем в бизнес-деятельности предприятия. В отличии от обычного оперативного управления стратегическое управление предприятия имеет следующие характеристики:

1. Целенаправленность, т.е. ориентирована на долгосрочное развитие предприятия с адаптацией к будущему изменению внешней среды. Основная цель стратегического управления не для поддержки текущего положения предприятия, а создать благоприятные условия для стабильного развития предприятия в будущем.

2. Антагонизм. Суть сводится к тому, что если нет конкурентного рынка, то нет стратегического управления.

3. Систематичность. Руководящую роль имеет система, состоящая из внутренних и внешних взаимосвязанных элементов предприятия.

4. Рискованность. Стратегическое управление относится к будущему предприятию, а будущее развитие и изменение имеют большую неопределенность, трудно спрогнозировать изменение внутренней и внешней среды, сделать правильное стратегическое решение, но от этих решений зависит существование и развитие предприятия в будущем.

5. Разнотипность. Стратегическое управление существенно отличается от традиционного управленческого метода, потому что каждое предприятие имеет отличительные условия своего развития, поэтому нет никакой постоянной и неизменной общей стратегии. Стратегическое управление разрабатывается на основании разных ситуаций. У каждой стратегии на предприятии должны быть особенности [2].

Процесс стратегического управления осуществляется на строительных предприятиях Китая с учетом фактических особенностей деятельности каждого предприятия, но можно выделить общие тенденции осуществления стратегического управления.

Процедура стратегического управления строительных предприятий включает в себя три этапа: разработка стратегии, реализация стратегии, оценка и контроль стратегии. Процесс управления предприятием включает целую серию взаимосвязанных процессов, начиная с анализа элементов внутренней и внешней среды предприятия до оценки и контроля результата стратегического управления предприятия. В целях разработки стратегии предприятий, менеджеры высокого уровня должны анализировать внутреннюю и внешнюю среду предприятий, определять преимущество и невыгодное положение, возможности и угрозы. Должны создавать стратегию, которая позволит использовать преимущество, предоставит возможность ослаблять недостатки, избежать и смягчить угрозу. После того, как стратегия предприятия определена, нужно создать систему планирования стратегической реализации, в том числе разные программы, бюджеты, процедуры, чтобы определить стратегию предприятий, чтобы у стратегического менеджмента было достаточно времени и ресурсов. Затем, в соответствии с новой стратегией, необходимо регулировать организационную структуру, кадровое распределение, лидерские методы, финансовую политику, производственные управленческие режимы, политику разработки и развития, культуру предприятий и т.д., в целях эффективной реализации стратегии предприятия. Наконец, своевременно оценивать процесс и результат стратегического управления предприятий. Информация, которую получили путём оценки, нужно своевременно и точно внедрить в разные звенья стратегического менеджмента предприя-

тий, чтобы менеджеры предприятия приняли необходимые корректирующие действия.

Задача предприятий строительной отрасли состоит в разработке и реализации эффективной стратегии, которая сможет решить проблему развития строительных предприятий в корне, и повысит конкурентоспособность рынка строительных предприятий, и позволит осуществить интеграцию с мировым строительным рынком. Поэтому для достижения долгосрочного устойчивого развития приоритеты менеджеров организации должны смещаться от оперативного менеджмента к стратегическому. Задачи стратегического управления в этой ситуации заключаются не только и не столько в достижении предприятием запланированных показателей или максимизации текущих финансовых результатов. Они должны обеспечивать, прежде всего, достижение долгосрочного конкурентного преимущества, получение стабильных будущих доходов и пр.

Разработка стратегии развития предприятий должна иметь современность, надёжность, научность. В стратегии развития предприятия, главное, что определить цель социального вклада, удовлетворять растущие материальные и культурные потребности общества. Стратегия развития предприятия определяет рыночную цель, стратегическое позиционирование и цель экономической эффективности на основе анализа существующего положения, с учетом условий внешней среды предприятия. Разра-

ботать несколько вариантов стратегии развития предприятий и выбрать самый лучший вариант для предприятия.

Проводить контроль стратегии развития предприятия, кроме периодической отчётности, ещё нужно организовать систему обратной связи, создать исполнительный стандарт оценки можно с помощью метода ISO9000. Особенно необходимо анализировать убыточные предприятия, выявлять причины убытков, связанные с политическими издержками, коррупционные убытки, технологические убытки, убытки оперативных управлений и т.д.

Стратегический менеджмент сегодня — это правильный выбор главного вектора развития в рыночной среде, определение своего географического места и базового рыночного сегмента, поиск и создание своего потребителя, это непрерывный процесс управления стратегическими изменениями внутри бизнеса по эффективной адаптации к внешним изменениям, а также, безусловно, организация в рамках компании эффективно функционирующей системы стратегического управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Xiang Baohua, *Strategic Enterprise Management*, Science Publishing house, 2010. — С 18—26.

2. Крохичева Г.Е., Лю Ч., Лю С. *Стратегическое управление затратами организаций дорожного строительства Китая*. — Ростов-на-Дону: РГСУ, 2014.

УДК 338
ББК 65.050

Лю Ч. аспирант,
Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-на-Дону

МЕХАНИЗМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РИСКОВЫХ СИТУАЦИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются идентификационные признаки и учетно – аналитическое обеспечение управления рискованных ситуаций, направленное на разделение бизнес - риска в соответствии с требованиями международных стандартов об отражении рисков.

Ключевые слова: управление; рискованные ситуации; рыночная экономика; бизнес; уровни риска; обеспечение риска; внешняя и внутренняя среда предприятия.

The article discusses the identification criteria and registration – analytical maintenance of management of risk situations aimed at the separation of business risk in accordance with the requirements of international standards reflection about the risks.

Keywords: management; risk situations; market economy; business; levels of risk; provision of risk; external and internal environment of the enterprise.

Управление рисками является научным методом управления для снижения неблагоприятных последствий риска до самого минимального уровня путём идентификации, измерения и обработки риска с

минимальными затратами.

С переходом на новые рыночные отношения изменился характер взаимоотношений между субъектами предпринимательства и государством. Экономическая самостоятельность предприятий наложила ответственность за результаты деятельности на сами предприятия.

Большинство управленческих и стратегических решений принимаются в условиях риска, при этом присутствует ряд факторов: неопределенности внешней и внутренней среды, элементы случайности, отсутствие информации, что вызывает отклонение фактических результатов от планируемых.

Риск представляет собой изменение, которое ведёт к финансовой потере в определённой сфере и определённый период. Риск представляет собой различие между результатами, которые могут возникнуть в конкретных условиях и времени. Если только один результат возникает, то разность равна нулю, и риск нулевой. Если есть несколько возможных результатов, то существуют риски, и чем больше разница, тем больше риск.

Успех в мире бизнеса зависит от правильности выбранной стратегии хозяйствования. Риск – это оборотная сторона свободы бизнеса. Для любо-

го бизнеса важно не избежать риска, а снизить его негативные последствия, такие как банкротство и ликвидация предприятия.

Обзор публикаций по вопросам управления рисками показывает, что еще не разработан метод обобщенного показателя риска для различных ситуаций, отсутствуют границы допустимости рисков для конкретных ситуаций, нет научно-аналитического обеспечения рисков, отсутствует учет рискованных ситуаций.

Можно сделать вывод, что даже любые оценки уровня риска в конкретных ситуациях имеют определенную ценность и позволяют принять более правильные управленческие и стратегические решения по вопросам управления хозяйственной деятельностью предприятия в целях обеспечения её непрерывности [1].

Исследование вопросов управления рискованных ситуаций основано на создании методики учетно – аналитического обеспечения управления рисками. Учетно-аналитическое обеспечение управления рисками направлено на разделение бизнес-риска, т.е. на риск, зависящий от деятельности компании, и других видов риска, не зависящих от такой деятельности, но их надо прогнозировать. Исходя из этих положений, необходимо использовать методику учетно-аналитического обеспечения управления рисками. Модель построена на использовании укрупненных групп риска, идентифицируемых, отражаемых, анализируемых и контролируемых учетно-аналитическими показателями соответствующих видов учета и анализа: I группа: финансовые риски; II группа: операционные риски; III группа: стратегические риски.

В условиях рыночной экономики,

постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды предприятия, наличия многочисленных рисков, необходимо создание резервной системы на основе модели, ориентированной на использование основных процессов резервной защиты в зависимости от масштабов предприятия, его потенциала решаемых оперативных, тактических и стратегических задач: страхование; резервирование; хеджирование; агрегирование. Комплекс блоков резервной системы позволяет обеспечить управление, контроль, анализ и аудит резервной системы предприятия, используя показатели стоимости предприятия (балансовая, рыночная и справедливая стоимость чистых активов и пассивов). Модель формирует основу резервной системы предприятия. Основа резервной системы направлена на обеспечение концепции постоянно действующего предприятия на базе использования принципов: последовательности учетной политики, временной определенности, соответствия расходов доходам, значимости показателей, осмотрительности (консерватизм), имущественной обособленности по видам деятельности, сегментам и др. Модель резервной системы предприятия обеспечивает управление агрегатами резервной системы, рисками и зонами финансового риска на основании использования показателей, характеризующих технологический и экономический потенциал, агрегаты резервной системы, экономические механизмы отражения агрегатов и рисков, определение зоны финансового риска и принятие оперативных, тактических и стратегических решений.

Исключительная важность резервной системы для организации привела нас к выводу о необходи-

мости существования стандарта по учетно-аналитическому обеспечению агрегатов резервной системы для целей управления предприятием. Учетное обеспечение агрегатов резервной системы характеризуется соответствующей информацией, получаемой на базе использования страхования, резервирования, а также учитывая все укрупненные агрегаты резервной системы предприятия, в том числе хеджирование и отдельный баланс в случае использования совместной деятельности.

Ситуационный учет рискованных фактов хозяйственной и экономической деятельности получил особую актуальность с глобализацией экономики, когда товары, капиталы и рабочая сила стали свободно переливаться из одной страны в другую, находя лучшие условия использования.

Все это привело к выводу, что необходимо использовать ситуационное управление рисками, позиционирующие в разрезе основных рискованных ситуаций. Это позволит сориентировать пользователей на следующие комплексные ситуации: на экономические; сегментарные; ситуации в разрезе видов деятельности; связанные с изменением платежеспособности; определяющие финансовое положение; влияющие на резервную систему предприятия. Управление рискованными ситуациями, событиями, фактов хозяйственной жизни, позволит эффективно управлять доходами, затратами по элементам; остатками производственных ресурсов; финансовым результатом [2].

Нами проведено обследование информационной и учетной характеристики структурированных рабочих планов счетов по материалам 18 строительных предприятий, т.к. по-

требность в разработке и использовании структуры рабочих планов счетов определяется многими обстоятельствами и, в первую очередь, тем, что новые технологии, функционирующие на предприятиях, требуют получения и использования информации с высокой информационной емкостью. Проведенный анализ выявил необходимость в стандарте «Структурированный рабочий план счетов в строительстве», который ориентирует на использование структурированных рискованных ситуаций: экономических; сегментарных; в разрезе видов деятельности; по регулированию и изменению платежеспособности; характеризующих финансовое положение; влияющих на резервную систему предприятия. Стандарт мог бы обеспечить управление структурированными рискованными ситуациями. Для этого нами проанализирована система действующих счетов, используемых для учета резервов как балансовых, так и забалансовых, с точки зрения их характера, источников создания и компенсирующих риск позиций. В соответствии с требованиями российских и международных стандартов об отражении рисков в учете, используемая методика даст рекомендации о необходимости привлечения данных управленческого и стратегического учета для комплектования учетно-аналитического обеспечения, в целях создания комплексной системы управления рискованными ситуациями.

Исследуя ситуацию с рискованными ситуациями на российских предприятиях, возникает целесообразность апробации руководства внутреннего аудита №.16, разработанного Институтом внутренних аудиторов КНР, определяющего управление рисками как процесс принятия соответ-

ствующих мер по контролю за допустимым диапазоном риска на основе определения и оценки разных неопределенных событий, которые мешают выполнению цели организации. Данное руководство по управлению рискованных ситуаций обеспечит управление резервной системой предприятия и основными рисками на базе соответствующих принципов, инструментов финансового инжиниринга, системы оценок, алгоритма отражения рискованных ситуаций, определения зоны финансового риска и реализацию, принимаемых решений на основании вырабатываемой стратегии. Основная процедура управления рисками включает в себя 5 этапов: сбор первоначальной информации управления рисками, оценка рисков, разработка стратегии управления рисками, предложение и реализация программы решения управления рисками, мониторинг улучшения управления рисками [2].

Анализ принимаемых решений основывается на использовании пока-

зателей стоимости чистых активов и чистых пассивов, которые в методике представлены комплексом показателей: фактической стоимостью по данным бухгалтерского баланса в учетных ценах; скорректированной бухгалтерской стоимостью с учетом обнаруженных нарушений и отклонений от существующих правил и положений; стоимостью, определенной с учетом агрегатов резервной системы в рыночной оценке; стоимостью, определенной в результате управления соответствующими рискованными ситуациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль; пер. с англ. / под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2013. – 560 с.

2. Крохичева Г.Е., Лю Ч., Лю С. Формирование комплексной системы управления рисками организаций дорожного строительства Китая. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2014. – 79 с.

УДК 338
ББК 65.9 (2 Рос)

Биганова М.А. канд. экон. наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л.
Хетагурова, г. Владикавказ,
e-mail: biganovamadina@mail.ru,
Ашкалов С.С. магистрант,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кав-
казский федеральный университет, г. Пятигорск,
Новосёлова Н.Н. д-р экон. наук, профессор, Институт сервиса,
туризма и дизайна (филиал), Северо-Кавказский
федеральный университет, г. Пятигорске

ИССЛЕДОВАНИЕ СПЕЦИФИКИ РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье рассмотрены процессы институциональных изменений корпоративной динамики российской экономики. Определены две группы стимулов, побуждающих к осуществлению операций рынке - это «общая» заинтересованность и «частные» интересы. Также была выделена главная проблема, с которой сталкивается финансовая сфера в условиях переходной экономики.

This article outlines the processes of institutional change of corporate dynamics in Russian economy. Two groups of incentives for the implementation of the operations of the market were identified. They were the «general» interest and «private» interests. Also the main problem faced by the financial sector in transition economies was highlighted.

Ключевые слова: приватизация, корпоративный контроль, транзакционные издержки, слияние, поглощение.

Keywords: privatization, corporate control, transaction costs, merger and acquisition.

Сложившиеся в результате массовой приватизации структура и характер частной собственности явились первопричинами кризисного состояния многих российских предприятий. Процессы разгосударствления, перераспределения собственности, создания новых организационно-правовых форм не привели к появлению эффективных собственников в большинстве компаний. Несовершенство финансового рынка, практика недобросовестных корпоративных захватов с использованием аффилированных структур, значительная роль органов власти в управлении компаниями, доминирование нерыночных мотивов при принятии решений, отсутствие действенных стимулов к повышению конкурентоспособности определили признаки формирующейся в России системы корпоративного управления.

Мировая практика показывает, что рост масштабов формирования корпоративного сектора за счет слияний и приобретений позволил некоторым компаниям превратиться в лидеров в том или ином сегменте биз-

неса и дал возможность в лучшей мере использовать свои конкурентные преимущества по сравнению с компаниями, выбравшими внутренний рост в качестве модели своего развития.

Процессы консолидации через слияния и приобретения не обошли стороной российскую экономику, в которой уже существуют целые отрасли, чья структура сформировалась в результате волн слияний и приобретений, таких, как нефтяная отрасль, черная металлургия, сотовая связь, целлюлозно-бумажная промышленность, пивная индустрия, цементная промышленность и другие.

Исследования процессов институциональных изменений корпоративной динамики российской экономики свидетельствуют о том, что импортное рыночных институтов велось без учета транзакционных издержек данного процесса. Транзакционные издержки институциональной трансформации российского корпоративного сектора связаны с тем, что создание формальных рыночных правовых рамок действия корпоративных форм хозяйствования, дело дорогостоящее и недостаточное условие для формирования эффективных рыночных институтов, поскольку существует целый набор неформальных институциональных образований, которые должны быть в состоянии институционального равновесия с формальными нормами, иначе неизбежно возникновение институционального конфликта, отражающего неадекватность институциональной природы различных формальных и неформальных рамок взаимодействия корпоративных субъектов.

Рынок корпоративного контроля как механизм регулирования экономической эффективности связан с

рыночным перераспределением акционерной собственности и соответственно со сменой стратегии развития соответствующей корпорации.

Различают две группы стимулов, побуждающих к осуществлению операций на таком рынке: это «общая» заинтересованность, например, заинтересованность в доходах, которые фирмы распределяют между всеми акционерами в соответствии с количеством принадлежащих им акций, и «частные» интересы, характеризующие особые выгоды тех, кто владеет данной корпорацией (контрольный пакет акций).

Рынки корпоративного контроля в отличие от обычных финансовых рынков управляются прежде всего частными выгодами. При этом, изучая механизмы рыночной смены собственника и контроля, авторы известных теоретических моделей (С. Гроссман и О. Харт, А. Шлайфер и Р. Вишны и др.), обычно предполагают, что многие (все) участники указанных операций могут достаточно точно предвидеть хозяйственные результаты той реорганизации фирмы, которую предпримет новый собственник.

К числу важнейших функций слияний и поглощений можно отнести перераспределение производственных ресурсов в пользу более эффективных компаний. Объектом поглощения чаще всего служит сравнительно менее эффективная компания.

Главной проблемой, с которой сталкивается финансовая сфера в условиях переходной экономики, состоит в неполноте финансовых рынков. В России рынок корпоративных облигаций стал делать первые шаги лишь в 2000-х гг. Рынок производных финансовых инструментов после кризиса 1998 года либо находится

в состоянии деградации, либо отсутствует вовсе. Данная ситуация является прямым следствием проблем в сфере имущественных отношений, а именно недостаточно четко прописанных прав собственности и преимущественно декларативных мер по защите инвесторов.

Специфика формирования рыночных механизмов контроля корпоративных структур в российской экономике, проявляется в преобладании нерыночных форм (акционерного и управленческого контроля) на фоне высокой концентрации сделок на рынке корпоративного контроля, где менее двух сотен фирм, обеспечивают две трети его капитализации, т.к. большинство российских предприятий имеет непубличный характер, что значительно снижает действие данного инструмента в качестве эффективного механизма корпоративного управления и перераспределения собственности.

Модификация проблемы корпоративного управления в настоящее время связана с тем, что один из собственников приобретает преимущества, вытекающие не из его имущественных прав, а из управленческих функций. На практике методы корпоративного контроля определяются характером переходных процессов и структур собственности, сложившихся в ходе приватизации. В российской экономике действие внешних механизмов корпоративного контроля весьма ограничено или специфично. При этом нет контроля ни за экономической эффективностью управленческих решений, ни за целевым использованием активов корпорации.

По оценкам KPMG, благоприятные макроэкономические и политические условия, диверсификация

российской экономики, а также существенный потенциал роста создают необходимые условия для дальнейшего развития рынка слияний и поглощений в России. Продолжающийся процесс консолидации в различных секторах и рост количества сделок по слиянию и поглощению свидетельствуют о том, что крупнейшие отрасли экономики переходят на новый уровень интеграции и органического роста.

Рост активности на рынке слияний и поглощений объясним тенденцией высокой концентрации собственности в крупнейших холдингах в рамках реструктуризации и диверсификации их деятельности. Однако многие компании достигли потолка роста за счет внутренних ресурсов и пытаются расширять деятельность за счет внешних, покупая новые предприятия.

Причина роста сделок по национализации кроется в многочисленных корпоративных скандалах, связанных с неэффективным или некачественным корпоративным управлением, которые показали, что прозрачная и четкая институциональная структура собственности, где права всех типов инвесторов (акционеров, кредиторов) защищены, является одним из ключевых условий привлечения инвестиций в корпоративный сектор экономики.

Хотя процессы расширения прямого участия государства в современной экономике стали очевидны и так или иначе должны быть мотивированы как компонент общеэкономической стратегии, внятных официальных обоснований на государственном уровне в настоящее время не существует. Для этого можно выделить несколько причин. Попробуем выде-

лить несколько возможных вариантов (гипотез), хорошо понимая, что в реальной жизни все они так или иначе могут тесно переплетаться.

Первая причина - внедрение модели (государственного) холдинга, детальному анализу которой посвящено значительное количество работ, имеет как свои достоинства (в некоторых отраслях), так и очевидные недостатки. Отметим, что кажущаяся простота и упорядоченность системы государственных холдингов может быть весьма серьезным стимулом для очередного национального эксперимента.

Вторая причина - усиление глобальной конкуренции и необходимость обеспечения национальной безопасности, чье оправдание лежит в плоскости объяснения: аналогичные частные структуры не «дотягивают» до уровня современных международных корпораций.

Третья причина - общественное присвоение «государственной ренты», которая связана с идеей национализации природной ренты (изъятия сверхприбыли) в нефтегазовом секторе, черной и цветной металлургии.

Четвертая причина - частное присвоение конкретной «государственной ренты», части и персонификация ответственности и контроля за денежными потоками как внутри Российской Федерации, так и зарубежом. Если существующие политические институты не предусматривают эффективные ограничители для действий власти предрейтинговых и извлечения значимой ренты от пребывания у власти, то экономические институты не только не стимулируют экономический рост, но и трансформируются в интересах «рентообразования».

Система становится работоспособной, когда «главное поощрение

члена корпорации, его десантирование в государственную компанию, размер финансовых потоков которой - наиболее точная оценка его места в корпоративной иерархии». Для определения возможных масштабов государственной интервенции при заданных предпосылках, значение имеют два основных фактора - временной и финансовый. Каждый из них имеет свои ограничения: временной, по всей видимости, связан с электоральным циклом, а финансовый - с наличием и объемом доступных источников финансирования новых поглощений.

Наконец, выстраиваемая система огосударственного рынка корпоративного контроля означает также и появление новых потенциальных «олигархов», которые на определенном этапе экспансии при всесторонней поддержке государства приложат усилия к трансформации ренты в собственность. Соответственно, вполне допустима ситуация, когда с завершением деятельности по «упорядочиванию» финансовых потоков государственных холдингов и строительству государственных «центров силы» в экономике, их менеджмент получит карт-бланш на создание на их основе собственных частных групп.

Вне зависимости от рассмотренных выше интерпретаций главной отличительной чертой современной российской экономики можно считать заметную активизацию деятельности крупных холдингов с государственным участием, которые расширили масштабы своего бизнеса посредством его диверсификации, горизонтальной и вертикальной интеграции. Параллельно продолжалась интеграция распыленных, принадлежащих государству активов и создание новых холдинговых структур.

Тем не менее, в подавляющем большинстве случаев нельзя говорить о национализации в прямом смысле этого термина, т.к. используются рыночные механизмы рынка корпоративного контроля и внешнеэкспансия осуществлялась без явного использования бюджетных средств. Холдинги с государственным участием, как основные субъекты данного процесса, становились обладателями прав собственности на новые активы в результате осуществления рыночных сделок, которые проходили согласование с органами власти, используя для этого собственные и, главным образом, привлеченные средства, кредиты, полученные не столько от российских, сколько зарубежных банков.

Разумеется, такие действия способны оказать опосредованное влияние на имущественное и финансовое состояние государства. При благоприятном сценарии развития событий государство как собственник крупных холдинговых компаний может рассчитывать на рост их капитализации, что косвенно означает увеличение доходов бюджета при потенциальной продаже принадлежащих государству пакетов акций в будущем. Имеются и определенные предпосылки для увеличения дивидендных выплат (доли прибыли) в бюджет за счет потенциального роста доходов холдинговых структур от деятельности новых дочерних и зависимых компаний. Однако все это требует адекватного уровня корпоративного управления, прозрачности и подконтрольности менеджмента, как в отношениях между государством и холдингами, так и между холдингами и их дочерними компаниями.

В настоящее время трудно давать однозначную оценку данным процес-

сам с точки зрения влияния на ситуацию в отдельных отраслях и экономике в целом. Только последующее развитие событий может показать, насколько крупные холдинги с государственным участием способны осуществлять эффективное управление большим количеством приобретенных и полученных активов самого различного профиля. Вместе с тем масштабы деятельности государственных компаний на рынке корпоративного контроля заставляют задуматься о цене такой экспансии в контексте общеэкономической перспективы.

В российской практике закрытая модель корпоративного управления с высококонцентрированной инсайдерской собственностью при ограниченных возможностях внешнего контроля препятствует внедрению прогрессивных методов корпоративного управления.

В связи с этим корпоративный контроль должен рассматриваться как комплексная система внутренних и внешних механизмов, которая направлена на оптимизацию агентских конфликтов, возникающих между ключевыми субъектами корпоративных отношений.

Неравномерный характер самого корпоративного управления и неоднозначность оценок влияния качества корпоративного управления на его эффективность, при сохранении доминирующих позиций государства как основного игрока в группе заинтересованных лиц. Устойчивое противоречие формирующейся российской системы корпоративного управления проявляется в том, что, с одной стороны, высокая концентрация акционерного капитала в рамках рыночного института корпоративной собствен-

ности, предполагает минимум рыночных инструментов средств защиты акционеров.

Тенденция интеграции и укрупнения корпоративных структур на современном этапе развития экономических отношений предполагает широкое использование сделок слияний, но наряду с интеграционными процессами, крупные компании используют не только механизмы корпоративных слияний, но и корпоративных «сжатий» - различные методы сокращения сферы своих хозяйственных операций - продажи, «дивестиции», и акционерные «отщепления».

Одновременно в качестве значимого фактора следует указать на активизацию деятельности государства на рынке корпоративного контроля. Специфика деятельности государства на рынке корпоративного контроля обусловлена осуществлением трех ключевых функций: приватизационные продажи, приобретение (административными или рыночными методами) тех или иных активов, регулирование (законодательство, ведомственный контроль, правоприменение). Если та или иная модель регулирования рынка корпоративного контроля (при всех национальных особенностях) является неременным атрибутом любой относительно развитой правовой системы, то реализация первых двух функций (не в качестве разовых актов, а как компонент экономической политики) может быть связана только с относительно коротким историческим периодом. Как правило, их реализация возможна лишь на альтернативной основе (в силу, например, идеологических предпочтений правящей партии), а выбор зависит от широкого комплекса экономических, правовых,

исторических и этических традиций в конкретном обществе. Особенностью России середины 2000-х гг. стало параллельное развитие обоих процессов. При этом происходит заметное сужение возможностей полноценной реализации частным собственником его основополагающих прав - прежде всего права отчуждения всей совокупности других прав. Расширение госсектора в описанном выше формате при современном состоянии политических институтов консервирует нестабильность прав собственности на неопределенный срок.

В тоже время, расширение госсектора имеет и положительные моменты - тенденция к снижению числа сделок, относимым к категории враждебных поглощений. Основными причинами данной тенденции можно указать ужесточение фактического администрирования сферы корпоративных захватов органами исполнительной государственной власти, вне зависимости от того, насколько популистский характер носят подобные действия, ужесточение фактического администрирования процессов перехода прав собственности на активы органами антимонопольного регулирования, частичное изменение законодательства в области регулирования в исполнительных органах официальных изменений, касающихся юридических лиц, применение компаниями эффективных противозахватных тактик.

Таким образом, бурный рост фондового рынка в России за последние годы пока не привел к превращению его в действенный инструмент решения задач социально-экономического развития страны. Более того, он создал новые проблемы для поддержания устойчивости финансовой си-

стемы. Основой роста рынка являются не внутренние факторы в области сбережений и инвестиций, а избыточная ликвидность, генерируемая глобальными финансовыми рынками, что создает новые риски для внутренних инвесторов и эмитентов, не поддающиеся регулированию органами власти Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекоев А.В., Тарханова З.Э. Системы защиты от враждебных поглощений// *Terra Ecomoticus*. – 2012. – Т. 10. – № 4-3. – С. 161-164.

2. Галазова С.С. Государственная корпорация как современный субъект бизнеса. *Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова*. – 2014. – №4. – С. 567-572.

3. Дзодзикова Ф.В. Формирование института социального партнерства в Российской Федерации. – Владикавказ: Северо-Осетинский гос. ун-т им. К. Л. Хетагурова, 2010.

4. Келехсаева М.В. Корпоратив-

ная социальная ответственность: проблемы и перспективы развития// *Вестник Владикавказского научного центра*. – 2009. – Т. 9. – № 3. – С. 13-18.

5. Новоселова Н.Н. Повышение эффективности функционирования и развития региональных экономик на базе имеющихся ресурсов и потенциалов с учетом возможных действий факторов внешней и внутренней среды// *Экономика, статистика и информатика*. – 2012. - №3(2). – С. 250-254.

6. Новоселова Н.Н., Орехова Н.Ю. Формирование новой аграрной политики с учетом возрастания общественных потребностей, налагаемых в социальном и экологическом аспектах на сельское хозяйство// *Бизнес в законе*. – 2012. – №6. – С. 140-145.

7. 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 332.1
ББК 65.9 (2 Рос)

*Моргоев Б.Т. д-р экон. наук, профессор,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л.
Хетагурова, Заслуженный экономист РФ и
Республики Южная Осетия,
Отличник потребкооперации СССР, г. Владивказ,
Яковенко З.М. канд. экон. наук, доцент, Ростовский госу-
дарственный институт путей сообщения, г. Ростов-на-Дону*

ПРОБЛЕМЫ РЫНОЧНОЙ И АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье рассматриваются актуальные проблемы рыночной и административной регионализации российского экономического пространства, направленные на региональную инновационность и адаптивность.

The article discusses current problems of market and administrative regionalization in the Russian economic area, aimed at regional innovativeness and adaptability.

Ключевые слова: рыночная и административная регионализация, глобализация, экономическое пространство, экономизация, общественное производство.

Keywords: market and administrative regionalization, globalization, economic area, economization, social production.

Российская экономика характеризуется одновременным развитием совокупности взаимосвязанных, глобальных и разнонаправленных тенденций, доминирующее положение среди которых занимают тенденции «экономизации» и «регионализации» системы общественного производства. Экономизация производства выражает усилившуюся в по-

следние десятилетия тенденцию к рыночной организации сферы созидания материальных и духовных благ. Качественный скачок в пространственном расширении названной тенденции знаменует рыночная трансформация российской народнохозяйственной системы, а также общественного производства стран СНГ и Восточной Европы.

Негативные последствия возникшего противоречия особенно зримо проявились на начальном этапе рыночной трансформации административного производства, когда экономизация и регионализация подчас вступали в непримиримое противоборство. Главной сферой такого противоборства являлась «государственная общенародная собственность на средства производства», - та экономическая форма, качественное преобразование которой создавало реальную основу и материальный источник всеобщего приватизационного процесса: интересы рынка требовали преодоления всех административных ограничений на пути становления «единого конкурентного пространства», тогда как интересы регионализации требовали именно административного обособления условий и результатов

общественных объектов производственного присвоения.

В экономической науке отмеченное противоречие приобрело статус двойственной фундаментальной проблемы, - оно одновременно являлось актуальным направлением исследований и в теории управления экономическими системами, и в теории региональной экономики.

В настоящее же время можно наблюдать переход от конфронтационности междуэкономизацией и регионализацией российского производства к их определенной интеграции, к определенному единству этих двух глобальных процессов, которое объективно «опредмечивается» в совпадающих экономических интересах региона и рынка по поводу эффективного присвоения объектов сохраняемой государственной собственности. Особенность современной экономической ситуации состоит в том, что государственные предприятия вдруг приобрели «региональную прописку» и одновременно должны быть открыты для рыночных форм регулирования.

Другими словами, диалектика рассматриваемого аспекта российской системы хозяйствования в том, что процесс «регионализации российской экономики» стал оборотной стороной процесса «экономизации российских регионов»: период противоборства в границах начального этапа рыночных реформ сменился этапом прямой взаимозависимости этих двух «полюсов» теперь уже единого процесса. Сегодня политическая самостоятельность каждого региона как субъекта федерации определяется степенью экономизации принадлежащего ему (на правах владения) фрагмента федеральной собственности, а экономизация

производственных процессов, в свою очередь, зависит от реального продвижения данного региона по пути рыночных преобразований.

Процессы рыночной регионализации российской экономической системы ориентированные на региональную инновационность, способствовали изменению ландшафтного рисунка экономического пространства и образованию «центров прибыли», «центров принятия решения», «центров налогообложения» при несовпадении территориально-административных границ региональных субъектов. В свою очередь процессы административной регионализации нацелены на региональную адаптивность, послужившие своеобразным социально-экономическим демпфером, смягчившим, а в определенных аспектах даже нейтрализовавшим деструктивный эффект имманентной асимметричности начального этапа рыночных реформ.

Однако административно-политическая регионализация имела и некоторые положительные аспекты, во-первых, обеспечила адаптацию доставшейся в наследство от Советского Союза социально-экономической системы к существованию в условиях, когда ликвидировано централизованно планируемое государственное управление обществом, во-вторых, повысила внутреннее разнообразие социальных, экономических и политических процессов в стране, увеличила количество реализуемых региональных проектов. В-третьих, административно-политическая регионализация стимулировала появление целого пласта новых техник государственного управления и техник деятельности в сфере политики, экономики и культуры (выросли новые

политические, организационные и бизнес-культуры, в обществе сформировались новые системы социальных статусов людей). В-четвертых, увеличила своеобразие различных территорий страны, среди которых появились территории, реализовавшие разные проекты развития (например: Ульяновская область, предпринявшая попытку законсервировать просоциалистический протекционизм в региональном масштабе; Татарстан, предложивший модель децентрализованной федерации и регионального протекционизма; Самарская область, в которой были реализованы многие принципы «открытого общества» и конкурентной экономики).

Законодательство субъектов федерации будет в дальнейшем расти, как по количеству принимаемых на уровне регионов России законов, так и по объему регулирования общественных отношений. Сейчас федеральное законодательство составляет примерно 10% в структуре всего объема действующих нормативных актов. По расчетам специалистов в области регионального законодательства, в 2000 году в стране было примерно 800 тысяч муниципальных нормативных актов, 580 тысяч актов субъектов федерации, 110 тысяч федеральных нормативных актов и 50 тысяч международных актов. Темпы прироста актов субъектов федерации и муниципалитетов гораздо выше, чем федерации. В среднем по стране законы в структуре всех нормативных актов субъектов федерации составляют около 4% (на федеральном уровне 2%), а акты глав субъектов и Правительства - примерно 26% (на федеральном уровне акты Президента - 14%, Правительства - 25%). Сейчас в большинстве субъектов федерации принято и действует в

среднем от 100 до 250 законов. В Башкортостане законодательство кодифицировано и сведено в 16 кодексов.

В последнее время все чаще говорят о необходимости изменения административно-территориального деления России. Однако сейчас это укрупнение в качестве повсеместной акции проводить нельзя, это и экономически неэффективно и политически опасно. Любая подобная реформа требует больших затрат, и это не просто смена вывесок. Основная проблема связана со сложностью системы реорганизации власти по всей вертикали и неготовности к этим акциям в большинстве регионов. Тем не менее, этот процесс может быть «запущен» уже сейчас и его возможные этапы могут состоять в следующем:

1. Перенос части функций государственного управления на межрегиональный уровень. В настоящее время для этого созданы определенные предпосылки в связи с организацией федеральных округов и формированием окружных представительств федеральных министерств и ведомств. Полагаем, что важным шагом может быть формирование в округах территориальных представительств Министерства экономического развития и торговли и Министерства финансов РФ.

2. Осуществление договорных процессов в сложносоставных субъектах Федерации по гармонизации межбюджетных отношений с учетом интересов как Федерации в целом, так и каждого ее субъекта.

3. Усиление процессов межрегиональной интеграции. В 90-е годы начался процесс создания «мягких» интеграционных структур межрегионального типа, таких как ассоциации экономического взаимо-

действия, и они сыграли свою важную роль в укреплении единства страны, в объединении усилий регионов на нелегком пути экономических и политических реформ. Структуры межрегиональной интеграции сегодня в более «жесткой» форме представлены аппаратами полномочных представителей Президента в федеральных округах и в окружных представительствах федеральных министерств и ведомств. Заслуживают внимания предложения, чтобы на уровне макрорегионов (федеральных округов) была введена практика заключения «межрегиональных конвенций». Законодательные органы нескольких субъектов могут договориться (и оформить это соответствующим документом – конвенцией) о единой позиции, например, по урегулированию транспортных тарифов, по другим вопросам единой для всех этих территорий экономической, социальной, инвестиционной, инновационной политики и т.д.

4. Объединение субъектов Федерации на основе договорных рамок, прописанных федеральным законом, предусматривающим формы и процедуры изменения границ субъектов Федерации и проведения соответствующих референдумов. Начало этому процессу уже положено в декабре 2003 г., когда произошло объединение Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа. Значение этого факта трудно переоценить, поскольку он показал первый пример объединения, а не разъединения российских регионов.

Следует отметить, что подобное «естественное» укрупнение регионов формально может сгладить чрезмерную межрегиональную дифференциацию, поскольку депрессивные

и отсталые автономные округа будут входить в состав более благополучных регионов. Однако при этом проблема переходит в другую плоскость, когда ответственность за поддержку таких территорий будет в основном перенесена с федерального уровня на уровень соответствующего субъекта Федерации (например – Пермской области). В то же время на переходный период (не менее 5 лет) целесообразно сохранить систему целевой федеральной поддержки таких депрессивных ареалов внутри объединенных субъектов Федерации, иначе интеграционные процессы будут входить в противоречие с простой логикой экономической целесообразности. Более того, федеральный Центр должен, на наш взгляд, стимулировать такие объединительные процессы не просто политическими декларациями, но и специальными целевыми фондами, что, по сути, может быть своеобразной «премией» за совершенствование федеративной структуры государства.

Объединение российского экономического пространства показало, что «административная» регионализация достигла пределов экономического роста, т.к. произошла за счет обособления сегментов советского народно-хозяйственного комплекса и за счет концентрации на уровне субъектов федерации традиционных государственно-административных (управленческих) полномочий (Федерация оставила за собой в основном отраслевое управление, передав территориальное своим субъектам). Но созданные на этой базе регионы обрели в основном ценности уходящей эпохи – производственные комплексы, созданные в ходе советской индустриализации, и жесткие административные

границы, замыкающие активность людей территориями отдельных субъектов федерации, но это были ценности эпохи индустриального общества и национального государства. В условиях глобализации, основанной на переходе к постиндустриальной экономике и интернационализации потоков финансов, товаров, рабочей силы, информации и технологий, в котором непроницаемость государственных и административных границ становится во многих случаях препятствием для развития, завоевания «административной» регионализации из блага превратились в обузу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Российской Федерации от 03 июня 1996г. -№803 «Основные положения региональной политики в РФ».
2. Указ Президента Российской Федерации от 23 июля 2003г. -№824 «О мерах по выполнению административной реформы в 2003-2004гг».
3. Моргоев Б.Т. Структурная и функциональная асимметричность развития российских регионов // диссертация на соискание уч. степ. – 2006.
4. Михеева Н. Дифференциация социально-экономического положения регионов России и проблемы региональной политики // Научные доклады РПЭИ. – №99. – 09. – М., 2000.
5. Улюкаев А.В. Проблемы госу-

дарственной бюджетной политики. – М., 2004.

6. Фатхутдинов Р. Проблемы оценки и повышения конкурентоспособности России. // Стандарты и качество. – М. – № 7. – 2000.

7. Швецов Ю.Г., Миркина И.В. Федеральные цилнвые программы на региональном уровне: проблемы и перспективы // Федеративные отношения и региональная политика. – № 3. – 2005.

8. Сустицын С. Барометры общего регионального положения // Проблемы прогнозирования. – № 2. – 2005.

9. Тургель И.Д. Региональная экономика и управление. – М., 2001.

10. Ярыгина Ю.В. Теоретико-правовые проблемы федерализма // Автореф. диссертация на соискание ученой степени к.ю.н. – М., 2001.

11. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. – № 7. – 2004.

12. Таранова И. В. Взаимосвязь специализации субъектов аграрного сектора экономики региона и развития сельских территорий // И. В. Таранова // Вестник Института Дружбы народов Кавказа. -2010. -№ 4 (16). -С. 152-157.

13. Таранова И. В. Организационно-экономические инструменты пространственно-равномерного регионального развития // И. В. Таранова. -Ставрополь: Курсив, 2012. - 231 с.

УДК 332:339.1
ББК 65.42

Новоселов С.Н. д-р экон. наук, д-р с.-х. наук, профессор,
Ежек А.Ю. магистрант,
Ежек М.Ю. магистрант,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
Северо-Кавказского федерального университета,
в г. Пятигорске

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ХАРАКТЕРИСТИК ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА С ЦЕЛЮ ДОСТИЖЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Статья посвящена рассмотрению приоритетных направлений развития одного из инновационных рынков, экологических товаров и услуг в аспекте влияния на него процессов глобализации, что позволило наметить основные подходы к определению количественных характеристик локального рынка с целью достижения его устойчивого функционирования и развития.

The article is devoted to consideration of the priority directions of development of one innovative markets for environmental goods and services in terms of the impact of globalization processes, which allowed to identify the main approaches to the definition of quantitative characteristics of the local market to achieve its sustainable functioning and development.

Ключевые слова: глобализация, отраслевое развитие, рынок, государственное регулирование, устойчивое развитие.

Keywords: globalization, industrial development, market, state regulation, sustainable development.

Временем зарождения рынка экологических товаров и услуг в нашей стране принято считать конец 80-х годов прошлого столетия,

когда мир может быть впервые столкнулся с последствиями национальных экологических катастроф. Именно трагедия Чернобыльской АЭС стала импульсом развития так называемого экологического предпринимательства, де-юре в нашей стране вроде как и не существовавшего.

Уже давно назрела необходимость признания (юридического, политического, научного, экономического и пр.) отдельно существующего, со своими специфическими чертами и характеристиками, отличной от общего предпринимательства конъюнктуры, динамики, адресной направленности, значения экологического предпринимательства, которое с одной стороны, функционирует в русле общих предпринимательских тенденций, характерных для национальной и региональных экономик, а с другой, является сугубо специфической его частью. Можно спорить о степени его самостоятельности, либо об этапах данного выделения, но сегодня считается бесспорным научным фактом наличие весьма значительных его отличий [1-2].

Данное направление впервые было указано в числе основных в Программе Правительства Российской Федерации об углублении экономических реформ еще в 1992 году. Под

экологическим предпринимательством стали понимать деятельность по производству и реализации товаров, осуществлению работ и услуг, направленных на предупреждение вреда окружающей среде и здоровью населения [1]. Это вопрос чрезвычайной общечеловеческой, а в конечном итоге и экономической важности и злободневности.

Отсутствие официальной статистики, характеризующей динамику отечественного рынка экологических товаров и услуг, делает анализ состояния и тенденций его развития делом сложным, а прогноз его развития - зачастую неблагоприятным. Тем не менее, по отдельным косвенным признакам можно судить о его развитии. Уже в 1991 г. имелось свыше 17 тыс. субъектов экологического предпринимательства, при этом 40% их числа занимались предоставлением различных посреднических услуг, связанных с реализацией природных ресурсов. В начале 1992 г. функционировал 921 кооператив по заготовке и переработке вторичного сырья, где было занято 28 тыс. работающих. Рынок экологических работ и услуг обеспечивал ряд коммерческих банков, в том числе - Поволжский банк охраны окружающей среды («Экобанк-Волга»), «Экопромбанк» (г. Пермь), созданный в 1994 г. Акционерный национальный банк охраны окружающей среды «Эконацбанк»; функционируют совместные предприятия, а также специализированные биржи [2].

Тем не менее, объем российского рынка экопродуктов составляет не более 0,1% от всего товарооборота продуктов питания. Наценка на органические продукты составляет от 50 до 100% (для справки: в Европе - около 30%).

К данному рынку следует отнести и многих крупных российских производителей, которые в своей деятельности придерживаются принципа ее экологичности. В стране зафиксирована деятельность первого «зеленого» издательства, и некоторые другие направления, которые зачастую могут пока казаться экзотическими, и имеют характер миссионерской деятельности.

Существует связь и между качеством продукции и качеством окружающей среды: чем выше качество продукции (с учетом экологической оценки использования отходов и результатов природоохранной деятельности в процессе производства), тем выше и качество окружающей среды. В этой связи возникла объективная необходимость установления взаимосвязей между результатами хозяйственной деятельности и показателями экологичности выпускаемой продукции, технологией ее производства. Это в соответствии с законодательством требует дополнительных затрат, которые необходимо учитывать при планировании [1].

При осуществлении выбора товаров и услуг необходимо руководствоваться следующим принципом: экологически более чистый продукт должен быть доступен в том месте, где кто-либо обычно делает покупки, а цена на экологически чистый продукт может быть выше, чем на более загрязненный [2].

В этой связи введение маркировки товаров экоэтикеткой должно поощрять промышленность разрабатывать и производить продукцию, которая имеет пониженное вредное воздействие на окружающую среду. Растущая популярность экологической маркировки свидетельствует о

повышении спроса на экологически чистую и безопасную для здоровья продукцию. Экомаркировка существует по тому или иному критерию: степени годности к вторичной переработке, способности к саморазложению. В целом доля товаров с экомаркировкой на рынке редко превышает 20% [3].

Деятельность по охране окружающей среды способствует бизнесу и приносит прибыль от продажи продукции, не наносящей вреда окружающей среде, до создания более чистых способов производства. За последнее десятилетие мировой рынок экопродуктов вырос в 3 раза. Эксперты оценивают мировой рынок экологических товаров как весьма емкий (как минимум в размере 500 млрд. долларов) и один из самых динамично растущих. Его ежегодный прирост составляет более 5 %, в отдельных странах темпы прироста прогнозируются еще выше. В первой половине XXI века, согласно прогнозам, до 40 % мирового производства составит продукция и технологии, связанные с экологией и энергетикой [4].

По данным информационного агентства «Альянс-Медиа» за последние пять лет число жителей России, готовых платить больше за экологически чистые продукты, выросло на 19,5%, при этом доля таких потребителей в Москве увеличилась на 29%. Рынок экологической продукции является довольно узким, но быстрорастущим сектором экономики многих развитых и развивающихся стран мира. По данным Международной федерации движений за экологическое сельское хозяйство (IFOAM), объем продаж экопродуктов на международном рынке в настоящее время оценивается экспертами в 25 млрд долл.,

а общая площадь сельскохозяйственных угодий в мире, на которой ведется контролируемое и сертифицированное экологическое агропроизводство, составляет более 25 млн га.

Следует указать и на то, что в развитых странах уделяется внимание выравниванию требований экологического законодательства, воздействующих на структуру товарных потоков и направления инвестирования.

Развитие рынка любого товарного или территориального сегмента невозможно без соответствующего развития инфраструктуры, которая в нашем случае может быть представлена несколькими самостоятельными направлениями, включающими: производство экологической техники, приборов для контроля состояния окружающей среды, создание средоохраняющей и ресурсосберегающей техники и технологий, расширенное использование вторичных ресурсов и экологическое воспроизводство, экологическое образование и воспитание, а также предоставление экологических услуг.

В результате рынок экологических услуг можно рассматривать в качестве организационно-экономического механизма, обеспечивающего согласованность интересов производителей, потребителей, предпринимательских структур, осуществляющих свою деятельность в области оказания экологических услуг и общества, государства, а также их различного рода объединений в области рационального использования общественных благ и природных ресурсов совместного потребления.

Рынок экологических услуг имеет следующие положительные моменты [3-4]:

– побуждение производителя к

минимизации экологического ущерба,

– эффективное распределение ограниченных ресурсов,

– получение экономической выгоды в результате применения технологии, обеспечивающей наибольшую защиту окружающей природной среды,

– наличие способности к быстрой адаптации к изменяющимся условиям.

Следовательно, рынок экологических услуг, выступая в качестве эффективного механизма регулирования взаимоотношений производителя и потребителя, зависит от деятельности государства, представляющего интересы населения страны, ориентированной на использование административных, экономических методов или их сочетания.

Являясь регулируемым рынком, рынок экологических услуг имеет ряд отличий от свободного рынка:

– наличие ограниченного числа участников сделок в результате проведения необходимого лицензирования деятельности в области оказания экологических услуг;

– ограничение доступа к информации, что способствует необходимому соблюдению технологических регламентов, сохранению коммерческой тайны;

– наличие предприятий монополий, отраслей, имеющих большое значение для развития национальной экономики, что безусловно оказывает влияние на уровень цен, складывающихся на рынке экологических услуг.

Среди проблем развития рынка экологических услуг можно выделить:

– наличие экологического кризиса глобального характера, что обу-

словлено развитием промышленного производства, увеличением степени антропогенного воздействия на биосферу;

– имеющиеся несовпадения (зачастую весьма острые) глобальных и локальных выгод.

Проблему устранения вышеуказанных трудностей следует решать на международном уровне в связи со сложностью международных политико-экономических отношений, усиливающимися процессами интеграции и кооперации, глобализации. Эффективное функционирование рынка экологических услуг зависит от единого подхода всех стран к окружающей среде на планете, ее защите от антропогенного воздействия. При этом особое внимание должно быть обращено на реализацию концептуальных положений, включающих установление единых правил «поведения» субъектов (отдельных государств), гармонизацию экономического развития внутри мирового сообщества, выработку принципиально новых политических подходов к урегулированию взаимоотношений между странами.

Таким образом, в настоящее время развитие рынка экологических услуг имеет огромные перспективы. Так, наряду с основными видами экологических услуг (экологический аудит, экологическое страхование, экологический менеджмент и утилизация отходов), появляются и другие виды деятельности: торговля квотами. Последнее направление - это совершенно новый мировой рынок, спрос на «продукцию» которого характеризуется значительными величинами.

По оценкам немецких специалистов, в ближайшее десятилетие рынок «экологических благ» займет ведущее место в мировой экономике, обгонит

сферу производства и обслуживания электронной техники. Они выделяют такие направления экотехники, как очистка коммунальных стоков, санирование старых свалок и промышленных объектов, очистка газов промышленных предприятий и тепловых электростанций, подготовка питьевой воды, а также рынок вторичных ресурсов и рекреационных услуг [5].

Развитие и функционирование рыночной системы требует наличия соответствующей рынку инфраструктуры, включающей коммерческие банки, подразделяемые на инвестиционные, ипотечные, отраслевые, инвестиционные компании, биржи, страховые компании, торговые дома, рекламные агентства, учебно-научно-консалтинговые центры, общественные объединения, союзы, ассоциации и посреднические многопрофильные фирмы.

Повышение темпов экономического развития, интенсификации, мобильности и маневренных возможностей всего хозяйства страны напрямую зависит от высокоразвитой, оптимально сформированной и технически оснащенной инфраструктуры. Следовательно, на государство, учитывающего современный уровень формирования и развития рынка экологических услуг, возложена обязанность по инфраструктурному обеспечению этого рынка.

Обобщение имеющегося опыта показало, что важной задачей исследования приоритетных направлений развития мезоэкономических и отраслевых систем, к числу которых относятся локальные рынки, является разработка методики измерения их количественных параметров. Проведенное авторами сопоставление позволило установить, что сверх-

аддитивный положительный синергетический эффект взаимодействия локальных рынков в масштабах той или иной территории следует рассматривать как один из показателей эффективности развития региональной экономики.

Это обоснование позволило авторам сделать следующий шаг и на основе математико-статистических методов оценить степень влияния рынка экологических товаров и услуг (РЭТУ) на величину ВРП, а также наметить основные подходы к определению количественных характеристик локального рынка.

В отличие от распространенного в теории и на практике метода, в работе применен следующий алгоритм. Совокупность нижеизложенных эклектических методических приемов, первые четыре из которых рассматривают характеристики самих локальных рынков, а пятый – эффекты их взаимодействия, следует рассматривать как единую методику оценки количественных параметров локальных рынков.

Метод определения емкости и потенциала рынка.

Метод определения природно-ресурсного и социально-экономического потенциала региона.

Метод корреляционно-регрессионного анализа.

Индикативный метод.

Определение синергетического эффекта взаимодействия локальных рынков.

Объем спроса в экологических товарах (услугах) может быть рассмотрен как множественная функция от ряда детерминирующих переменных (от ряда факторов, в том числе приведенных в виде интеграла). Математическое выражение данной зависимо-

сти может быть представлено в виде формулы (1):

$$E_{ep} = f \left(\int_1^m P_{ep}, \int_1^m P_{nep}, I, S, Inf, Ins \right) \quad (1),$$

где: E_{ep} – объем спроса на экологические товары (услуги),

P_{ep} – цена на товары (услуги) данной категории,

I – величина среднедушевого дохода жителя региона,

P_{nep} – цены на аналоговые товары неэкологической группы,

S – социально-психологические факторы, характеризующие потенциального потребителя экологических товаров (услуг) в регионе;

Inf – инфраструктурные факторы развития рынка;

Ins – институциональные факторы, детерминирующие экологические ограничения;

m – число товаров (услуг) на локальном РЭТУ.

Формализованную процедуру определения производственного потенциала РЭТУ как прогнозной оценки максимальной производственной возможности, по мнению авторов, следует представить следующим образом (2):

$$PP = \sum_{n=1}^n Wn_1^m \cdot L \cdot AR_1^k \quad (2),$$

где: PP (production potential) – производственный потенциал рынка экологических товаров и услуг, т. е. количество товаров и объем услуг, произведенных и предложенных к потреблению на рынке;

Wn – производственная мощность предприятия по выпуску ЭТУ;

L (loading) – степень загрузки производственных мощностей;

AR (availability of resources) – степень обеспеченности ресурсами 1..k-видов.

Для определения потребительского потенциала РЭТУ, характеризующегося емкостью рынка, соискатель воспользовался класси-

ческой формулой; применительно к данной тематике она примет следующий вид (3):

$$MC = \sum_{i=1}^m ((Ci \cdot Stc \cdot E) + IR - Sub) \quad (3),$$

где: MC (market capacity) – емкость РЭТУ;

Ci (consumer) – число потенциальных потребителей i -го товара (услуги);

Stc (consumption standard) – уровень (норматив) потребления, определяемый физиологическими или технологическими детерминантами;

E (elasticity) – коэффициент эластичности спроса на данный товар в зависимости от уровня цен и доходов;

IR (insurance reserve) – объем страхового резерва товаров (по норме/нормативу);

Sub (goods substitutes) – объем потребления товаров-заменителей.

Вместе с тем объем емкости РЭТУ будет отличаться от расчетных ввиду наличия нефункционального спроса ΔD (формула (4)):

$$MC_{total} = MC + \Delta D \quad (4),$$

где: MC (market capacity) – емкость РЭТУ;

ΔD (demand) – добавочная величина нефункционального спроса, которая представляет собой сумму неравных по объему эффектов: присоединения к большинству, сноба, показательного потребления, а также спекулятивного и нерационального спроса.

Далее в работе более подробно рассмотрены вопросы ресурсного обеспечения деятельности предприятий, производящих экологические товары и услуги, поскольку именно этот фактор зачастую является лимитирующим и определяет вектор развития самого локального рынка.

Обосновывается вывод, что ресурсный потенциал локального РЭТУ складывается из аналогичных

показателей всех профильных хозяйствующих субъектов, функционирующих на рынке, с учетом синергетического эффекта с корректировкой на количество ресурсов, повторно используемых хозяйствующими субъектами (задействованных в процессе рециклинга), а также дублируемых в технологических процессах производства и использования. При этом следует учитывать влияние фактора межотраслевого (межлокально-рыночного) взаимодействия (формула (5)):

$$RP_{lm} = \sum_{i=1}^j RP_i + Syn \quad (5)$$

где: RP_{lm} (resource potential of local market) – ресурсный потенциал локального рынка;

RP_i – ресурсный потенциал отдельно взятого хозяйствующего субъекта локального рынка;

Syn (synergetic effect) – синергетический эффект от совместной деятельности субъектов исследуемого локального рынка;

j – количество хозяйствующих

$$F_{lm} = \begin{cases} EP = \sum_{n=1}^n Wn_1^n \cdot L \cdot AR_1^k ep, & EP \rightarrow optim \\ MC_{total} = \sum_{n=1}^n ((Ci \cdot Stc \cdot E) + IR - Sub) + \Delta D, & MC_{total} \rightarrow max \\ RP_{lm} = \sum_{i=1}^j RP_i + Syn, & RP_{lm} \rightarrow min \end{cases} \quad (7)$$

Использование математико-статистического инструментария, в частности, корреляционно-регрессионного анализа, позволило авторам выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на результирующую функцию Y , в качестве которой был избран валовой региональный продукт. В представленной модели были изучены следующие показатели:

X_1 – объем инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, млн руб.;

субъектов на локальном РЭТУ, скорректированное на число технологически связанных и обслуживающих иные территориальные и отраслевые локации (6):

$$j = qi - qc - lmb \quad (6)$$

где: qi , qc (independent, connected quality) – количество хозяйствующих субъектов на локальном РЭТУ, технологически автономных и связанных между собой, соответственно.

lmb (local, branch) – количество хозяйствующих субъектов на локальном РЭТУ, обслуживающих иные отрасли и территории, выходящие за рамки локального рынка.

Таким образом, в отличие от пространенного в теории и на практике подхода в работе на основе сочетания различных подходов потенциал локального рынка представлен как система уравнений: стремящегося к оптимуму производственного потенциала, максимальных значений потребительского потенциала и минимально затратного ресурсного потенциала (7):

X_2 – объем инвестиций в основной капитал по всем видам экономической деятельности, млн руб.;

X_3 – среднедушевой доход населения, руб. в год;

X_4 – объем платных услуг, млн руб.;

X_5 – объем промышленного производства, млн руб.;

X_6 – объем сельскохозяйственного производства, млн руб.;

X_7 – объем строительства, млн руб.

Поскольку между значениями исследуемых факторов и величиной

ВРП существует высокая корреляционная взаимосвязь при высоком уровне достоверности, поскольку по большинству признаков установлена достоверная сильная корреляционная зависимость ($R > 0,7$) и лишь показатели величины среднедушевого дохода слабо коррелируют с другими показателями, включенными в данное исследование, поэтому для формализации степени влияния вариации каждого изученного показателя на изменение ВРП авторами был проведен регрессионный анализ, позволивший ему составить уравнения мно-

$$Y_{RF} = -112,8x_1 + 3,5x_2 - 225,1x_3 + 1,25x_4 + 0,96x_5 + 3,91x_6 - 1,48x_7 \quad (8)$$

$$Y_{СКФО} = 23,0x_1 - 0,95x_2 + 27,2x_3 - 0,78x_4 - 0,77x_5 + 3,91x_6 + 0,38x_7 \quad (9)$$

$$Y_{ЮФО} = -375,8x_1 + 15,5x_2 + 139,1x_3 - 26,7x_4 + 5,1x_5 - 1,73x_6 - 7,52x_7 \quad (10)$$

Интерпретация полученного уравнения множественной регрессии, а также коэффициентов эластичности позволила сделать следующие выводы:

1) увеличение на 1 млн руб. объема инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, ведет к росту величины валового внутреннего (регионального) продукта на 23,0 млн руб. по СКФО и снижению ВРП на 112,8 и 375,8 млн руб. для РФ и ЮФО соответственно;

2) рост объема инвестиций в основной капитал по всем видам экономической деятельности на 1 млн руб. приводит к увеличению ВВП на 3,5 млн руб. и ВРП ЮФО на 15,5 млн руб., и снижению ВРП СКФО на 0,95 млн руб.;

3) если в целом по РФ увеличение среднедушевого дохода населения ведет к снижению ВВП, то по округам Юга России, напротив, к увеличению ВРП;

жественной регрессии для каждой территории.

Достоверная значимость полученных результатов при таком подходе подтверждается в работе как высокими значениями множественных коэффициентов корреляции R и детерминации $D=R^2$, значимостью F -критерия, так и величиной показателя P -значения.

В итоге получено следующее уравнение регрессии для трех наиболее крупных из изученных территориальных общностей (Российская Федерация, СКФО и ЮФО) (8–10):

4) увеличение объема потребляемых платных услуг на 1 млн руб. приведет в масштабах всей страны к росту ВВП на 1,25 млн руб., а также снижению на 0,78 и 26,7 млн руб. ВРП СКФО и ЮФО соответственно;

5) в случае увеличения объема промышленного и сельскохозяйственного производства на 1 млн руб. ВВП возрастет на 0,96 и 3,91 млн руб. соответственно. Объем ВРП возрастает в ЮФО – на 5,1 млн руб. от промышленного роста и в СКФО – на 3,91 млн руб. от сельскохозяйственного производства. При этом ВРП СКФО снизится на 0,77 млн руб. от прироста объема промышленного производства и в ЮФО при увеличении производства продукции АПК – на 1,73 млн руб.;

6) увеличение объема строительства сопровождается ростом ВРП СКФО на 0,38 млн руб., а также снижением ВВП и ВРП ЮФО на 1,48 и 7,52 млн руб. соответственно.

Таким образом, использование

методов стратегического управления локальными рынками обусловлено необходимостью обеспечения экономического роста, сглаживания региональных диспропорций, повышения качества жизни населения. Наиболее перспективным инструментом стратегического управления локальным рынком экологических товаров и услуг является применение метода дорожного картирования. Дорожное картирование представляет собой процесс формирования дорожной карты, а объект, эволюция которого представляется на карте, называется объектом дорожного картирования. Дорожная карта позволяет представить и увязать между собой видение, стратегию и план развития объекта и выстраивает во времени основные шаги этого процесса согласно вектору «прошлое – настоящее – будущее».

ЛИТЕРАТУРА

1. Новоселов С.Н. Рынок экологических товаров и услуг: проблемы формирования и развития на региональном пространстве // *Инженерный вестник Дона*. – 2011. – №3 // <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n3y2011/493>.
2. Новоселов С.Н. Экологическое

предпринимательство: сущность, особенности, пути развития // *Инженерный вестник Дона: электронный научный журнал*. – 2012. – №4. – Ч.2.

3. Новоселова Н.Н. *Управление функциональным развитием регионального зернопродуктового комплекса (на материалах регионов Южного Федерального округа): Авт. на соиск. уч.ст.д-ра экон.н.* – Владикавказ: СОГУ, 2009. – 45с.

4. Новоселова Н.Н., Ахмадов М.-Э.И. *Обеспечение воспроизводственного развития региональной экономики с учетом системы факторов финансового, инвестиционного, потребительского и институционального характера* // *Инженерный вестник Дона: электронный журнал*. – 2012. – № 1 // <http://www.ivdon.ru>

5. Новоселова Н.Н., Краснюк Л.В. *Необходимость усиления региональной составляющей экономической политики государства* // *Экономический вестник Ростовского Государственного Университета*. – 2008. – №1. – Ч. 2. – Т. 6.

6. Ледович Т.С., Бельский Д.С. *Реализация региональных инвестиционных проектов с использованием механизмов ГЧП* // *Вестник ИДНК*. № 1, 2015 г. с. 38-42.

УДК 65.24
ББК 331

Темукуев Т.Б. канд. экон. наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В. М. Кокова, г. Нальчик

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФОРМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ТРУДА

В статье с экономической и энергетической точки зрения анализируются формы человеческого труда. Приведен метод определения численного значения энергетического коэффициента человеческого труда, показывающего количество энергии в валовом внутреннем продукте на единицу затраченной энергии человеческого труда.

In this paper, the economic and energy point of view analysis of the forms of human labor. A method for determining the numerical values of the energy coefficient of human labor, showing the amount of energy in the gross internal - tic product per unit energy expenditure of human labor.

Ключевые слова: человеческий труд, энергетический коэффициент человеческого труда, расход энергии человеком.

Keywords: human labor, energy ratio of human labor, human consumption.

Для определения полных энергетических затрат при производстве любой продукции необходимо знать общее потребление энергии в виде первичного энергоносителя. В первом приближении этот показатель

можно вычислить при производстве продукции. На всех стадиях технологического процесса применяется человеческий труд, энергетическую составляющую которого точно оценить достаточно сложно. Впервые увязать физическое учение об энергии и экономическое учение, рассмотреть развитие человеческого труда и его различные виды с энергетической точки зрения в 1880 году попытался молодой российский ученый Подолинский С. А. в работе «Труд человека и его отношение к распределению энергии» [1]. В отзыве на эту работу Фридрих Энгельс отметил, какие трудности могут возникнуть при энергетическом анализе различных форм труда.

Принято считать, что общий расход энергии человека в процессе труда складывается из расхода энергии на осуществление обменных процессов в организме, выполнение статической и динамической работы, нервно-умственную деятельность, преодоление неблагоприятных условий труда.

Современная наука для измерения интенсивности труда использует три основных метода – биологический, социологический и экономический. В специальной литературе опубликованы результаты таких измерений для различных категорий работников умственного и физического труда с уче-

том веса, пола и возраста.

Для расчета энергетических затрат человека воспользуемся данными ГОСТ Р 51750-2001, который приводит следующий энергетический эквивалент живого труда по категориям работ в МДж/(чел*час): очень легкая – 0,60, легкая – 0,90, средняя – 1,26, тяжелая – 1,86 и очень тяжелая – 2,50 [2].

В пересчете на восемь часов работы потеря энергии одним человеком соответственно составит в МДж (ккал): 4,8 (1146), 7,2 (1718), 10,08 (2406), 14,88 (3551) и 20,00 (4773); что соответствует мощности в кВт – 1,333, 2,0, 2,8, 4,133 и 5,556 или расходу условного топлива в кг – 0,164, 0,246, 0,344, 0,507 и 0,683. Общие суточные затраты энергии будут больше, так как человек подобен агрегату, который после окончания смены не отключается, а находится в режиме холостого хода и расходует энергию, но уже при меньшей мощности.

В среднем затрата энергии одним человеком за восемь часов работы, в пересчете на условное топливо, составит 0,424 кг. Если эту затрату, с учетом оставшихся шестнадцати нерабочих часов в сутки, а также выходных и праздничных дней удвоить, то годовой расход составит 310 кг условного топлива, что соответствует средней суточной затрате 5936 ккал энергии одним человеком. Большинство исследователей считают, что максимальные суточные энергетические затраты взрослого человека, занимающегося самым тяжелым физическим трудом, не превышают 6000 ккал или 25,14 МДж. По количеству энергии 310 кг условного топлива соответствуют 267 кг чистого углерода, 230 кг топочного мазута или 200 кг автомобильного бензина.

Расход энергии человеком незначителен даже при такой завышенной оценке по сравнению с разного рода двигателями, в отличие от которых его не нужно заправлять каким-то видом ископаемого топлива. Каждый работник за свой труд получает деньги, на которые он и члены семьи, находящиеся на иждивении, не только питаются, но одеваются, покупают необходимые товары, оплачивают коммунальные услуги, то есть живут жизнью современных людей своей страны. Жизненные стандарты в различных странах друг от друга отличаются значительно, что сказывается как на доходах их граждан, так и на потреблении энергетических ресурсов населением.

Энергетические затраты работающего человека следует оценивать не только энергетическим эквивалентом живого труда. Человеческий труд целесообразно оценивать в сопоставимом денежном выражении, поскольку его стоимость оплачивается не по количеству энергии, затраченной им на работе, а совсем другому принципу. Так служащий банка или успешной компании, сидя в офисе с кондиционером, может иметь месячный доход, превышающий годовой заработок портового грузчика, находящегося все время на открытой площадке, в разы. Соответственно средние затраты на одного члена семьи первого будут также в десятки раз больше, чем члена семьи второго. Энергопотребление этих семей станет пропорционально их доходам, а не количествам затраченной на работе энергии. То есть при любой форме оценки труда в основе лежит величина затрат на удовлетворение основных потребностей человека.

Одним из важнейших показате-

лей всех государств является годовой валовой внутренний продукт, который в стоимостной форме определяют как:

$$П_B = \sum (C_{Ti} \cdot T_i + \Pi_i), \text{ руб.}, \quad (1)$$

где C_{Ti} – средняя годовая удельная (часовая) оплата труда одного работника, руб./(чел.*час); T_i – количество труда, чел.*час; Π_i – прибыль по отдельным (i-м) отраслям материального производства, руб.

Поскольку такая форма валового внутреннего продукта не отражает реальных хозяйственных затрат на производство, то формулу (1), чтобы она позволила установить энергетический эквивалент человеческого труда, записывают [3] в измененном виде:

$$П_B = n_1 c_T T + n_2 c_3 \mathcal{E}, \text{ руб.}, \quad (2)$$

где n_1 – доля человеческого труда в сфере материального производства; c_T – среднее по стране стоимость человеческого труда, руб./(чел.*час); T – годовое количество затраченного труда по стране, чел.*час; n_2 – доля человеческой энергии в сфере материального производства; c_3 – среднее по стране стоимость энергии руб./Дж; \mathcal{E} – годовое количество затраченной по стране энергии, Дж.

Тогда доля валового внутреннего продукта, идущая на потребление, составит:

$$d = \frac{c_T T + O_{\Phi\Pi}}{n_1 c_T T + n_2 c_3 \mathcal{E}} \quad (3)$$

где $O_{\Phi\Pi}$ – величина различных фондов потребления, руб.

Приняв $K = \frac{c_T T + O_{\Phi\Pi}}{c_T T}$ и $\mathcal{E} = e \cdot T$, преобразовав выражение (3), получают соотношение:

$$\frac{c_T}{c_3} = \frac{d \cdot n_2}{K - d \cdot n_1} \cdot e, \text{ Дж}/(\text{чел. час}) \quad (4)$$

или

$$c_T = \frac{d \cdot n_2}{K - d \cdot n_1} \cdot e \cdot c_3, \text{ руб.}/(\text{чел. час}) \quad (5)$$

где e – удельная энерговооруженность человеческого труда в Дж/(чел.*час)

Таким образом, энергетический эквивалент человеческого труда определяется следующими показателями: долей личного потребления населения, учитываемой в валовом внутреннем продукте; удельной энерговооруженностью человеческого труда; соотношением между реальными объемами оплаты труда и энергетических ресурсов, используемых в отраслях материального производства [3].

Запишем валовой внутренний продукт в энергетической форме, полагая, что вся энергия выработана в расчетном году. При этом составив баланс в пересчете на первичную энергию, измеряемую в джоулях. По сути, речь идет о годовом энергетическом балансе, который состоит из трех частей: прихода, расхода и разницы между ними.

Тогда годовая выработка энергии в пределах государства определится по формуле:

$$\mathcal{E}_B = \mathcal{E}_\Pi + \mathcal{E}_{\text{ЧТ}} \pm \Delta \mathcal{E}, \text{ Дж} \quad (6)$$

где \mathcal{E}_Π – годовое потребление энергии, Дж; $\mathcal{E}_{\text{ЧТ}}$ – годовые затраты энергии работающими людьми (человеческий труд), Дж; $+\Delta \mathcal{E}$ – количество избыточной (экспортируемой) энергии, Дж; $-\Delta \mathcal{E}$ – количество недостающей (импортируемой) энергии, Дж.

Годовые затраты энергии всеми людьми на работе по стране составят $\mathcal{E}_{\text{ЧТ}} = \mathcal{E}_{\text{ЧТ}} \cdot T$, где T – тоже, что в формуле (2); $\mathcal{E}_{\text{ЧТ}}$ – средние часовые затраты энергии по стране одним работником, Дж/(чел.*час).

Левую часть уравнения (6), куда

отнесены производители энергии – топливно-энергетический комплекс, сельское, лесное и рыбное хозяйства, люди, работающие в различных сфе-

рах экономики, а также прочие источники, в развернутом виде можно записать следующим образом:

$$\mathcal{E}_B = \mathcal{E}_{ЧП} + \mathcal{E}_{ТЭК} + \mathcal{E}_{СЛХ} + \mathcal{E}_{МП} + \mathcal{E}_{ПП} \cdot Дж. \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{ТЭК}$ – выработка энергии топливно-энергетическим комплексом, Дж; $\mathcal{E}_{СЛХ}$ – выработка энергии сельским и лесным хозяйствами, Дж; $\mathcal{E}_{МП}$ – энергия морепродуктов

(биоресурсов), Дж; $\mathcal{E}_{ПП}$ – выработка энергии прочими производителями, Дж.

Энергия, выработанная в топливно-энергетическом комплексе, определится по формуле:

$$\mathcal{E}_{ТЭК} = \mathcal{E}_{ТК} + \mathcal{E}_{АЭС} + \mathcal{E}_{ГЭС} + \mathcal{E}_{ВИЭ} \cdot Дж. \quad (8)$$

где $\mathcal{E}_{ТК}$ – энергия добытого ископаемого топлива, Дж; $\mathcal{E}_{АЭС}$ – энергия, выработанная на атомных электростанциях, Дж; $\mathcal{E}_{ГЭС}$ – энергия, выработанная на гидроэлектростанциях, Дж; $\mathcal{E}_{ВИЭ}$ – энергия, вырабо-

танная с использованием возобновляемых источников энергии, Дж.

Крупными потребителями энергии, кроме ее производителей, являются транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, строительный комплекс и население:

$$\mathcal{E}_П = (\mathcal{E}_{ТЭК} + \mathcal{E}_{СЛХ} + \mathcal{E}_{МП} + \mathcal{E}_{ПП}) + \mathcal{E}_{ТР} + \mathcal{E}_{ЖКУ} + \mathcal{E}_{СТ} + \mathcal{E}_{НСЭ} + \mathcal{E}_{НН} \cdot Дж. \quad (9)$$

где энергия потребляемая: $\mathcal{E}_{ТЭК}$ – топливно-энергетическим комплексом, Дж; $\mathcal{E}_{СЛХ}$ – сельским и лесным хозяйствами, Дж; $\mathcal{E}_{МП}$ – при добыче морепродуктов (биоресурсов), Дж; $\mathcal{E}_{ПП}$ – прочими секторами экономики, вырабатывающих энергию, Дж; $\mathcal{E}_{ТР}$ – транспортом, Дж; $\mathcal{E}_{ЖКУ}$ – жилищно-коммунальным

хозяйством, Дж; $\mathcal{E}_{СТ}$ – строительным комплексом, Дж; $\mathcal{E}_{НСЭ}$ – другими секторами экономики, не вырабатывающими энергию, Дж; $\mathcal{E}_{НН}$ – населением, Дж.

Если суммарное производство и потребление энергии записать по отдельным (i-м) отраслям материального производства, то формула (6) примет вид:

$$\mathcal{E}_B = \sum_{i=1}^n (\mathcal{E}_{ni} + \mathcal{E}_{ЧП} \pm \Delta \mathcal{E}_i) + \mathcal{E}_{пр} \cdot Дж. \quad (10)$$

где \mathcal{E}_{ni} – годовое потребление энергии на i-м производстве, Дж; $\mathcal{E}_{ЧП}$ – выработка энергии работающими людьми (человеческий труд) на i-м производстве, Дж; $+\Delta \mathcal{E}_i$ – количество дополнительно, помимо собственных нужд, выработанной энергии на i-м производстве, Дж; $\Delta \mathcal{E}_i$ – количество дополнительно затра-

ченной энергии, помимо выработанной на i-м производстве, Дж; \dot{y}_a – число учтенных производств, Дж; $\mathcal{E}_{пр}$ – прочее потребленное энергии, Дж.

Вернемся к формуле (6), где $\pm \Delta \mathcal{E}$ есть количество экспортируемой или импортируемой энергии, которая может находиться в энергоносителях или товарах, то есть затрачено на их производство. Рассмотрим,

что под этим понимается, и каким образом можно определить ее численное значение.

Государство, имеющее значительные запасы ископаемого топлива, как правило, добывает ее не только для удовлетворения собственных нужд, но и на экспорт. Излишки топлива после предпродажной подготовки или соответствующей переработки, экспортируют в те страны, у которых нет в достаточном количестве топливно-энергетических ресурсов, в тоже время государство продает и покупает различные товары.

Предположим, что $\Delta \mathcal{E} = \mathcal{E}_{ТЭ} + \mathcal{E}_{ЭН}$, где $\mathcal{E}_{ТЭ}$ – энергия, затраченная на производство экспортируемых товаров, $\mathcal{E}_{ЭН}$ – энергия, содержащаяся в энергоносителях. Также можно представить, что $\Delta \mathcal{E} = \mathcal{E}_{И} + \mathcal{E}_P$, то есть часть средств, вырученных от продажи энергии ($\mathcal{E}_{И}$), затрачивается на импорт товаров, а остальная часть средств, вырученная от продажи энергии (\mathcal{E}_P), направляется в резервный фонд государства. Случается и так, что государство экспортирует энергоносители, а средств на их покупку не хватает и оно вынуждено тратить деньги из резервного фонда, поэтому \mathcal{E}_P следует писать со знаками \pm . А для государства, успешно экспортирующего энергию, формула (6) запишется в таком виде:

$$\mathcal{E}_B = \mathcal{E}_П + \mathcal{E}_{ЧП} + \mathcal{E}_{И} + \mathcal{E}_P \cdot Дж \quad (11)$$

Государство, импортирующее энергию, на выручку от реализации экспортных товаров ($\mathcal{E}_{ТЭ}$) может закупить часть энергии, а оставшуюся часть вынуждено приобретать за счет средств своего резервного фонда. Если же выручка от экспортируемых товаров окажется больше, чем необходимо средств на покупку энергоносителей и импортируемых товаров, то

оставшуюся часть можно направить в резервный фонд.

Для первого и второго случаев формула (6) запишется как

$$\mathcal{E}_B = \mathcal{E}_П + \mathcal{E}_{ЧП} + \mathcal{E}_{ТЭ} - \mathcal{E}_P \cdot Дж \quad (12)$$

или

$$\mathcal{E}_B = \mathcal{E}_П + \mathcal{E}_{ЧП} + \mathcal{E}_{ТЭ} + \mathcal{E}_P \cdot Дж \quad (13)$$

Если левые и правые части уравнений (11) – (13) разделить на $\mathcal{E}_{ЧП}$, то получатся энергетические коэффициенты человеческого труда:

$$\frac{\mathcal{E}_B}{\mathcal{E}_{ЧП}} = \frac{\mathcal{E}_П + \mathcal{E}_{ЧП} + \mathcal{E}_{И} + \mathcal{E}_P}{\mathcal{E}_{ЧП}} \cdot Дж/Дж \quad (14)$$

и

$$\frac{\mathcal{E}_B}{\mathcal{E}_{ЧП}} = \frac{\mathcal{E}_П + \mathcal{E}_{ЧП} + \mathcal{E}_{ТЭ} - \mathcal{E}_P}{\mathcal{E}_{ЧП}} \cdot Дж/Дж \quad (15)$$

или

$$\frac{\mathcal{E}_B}{\mathcal{E}_{ЧП}} = \frac{\mathcal{E}_П + \mathcal{E}_{ЧП} + \mathcal{E}_{ТЭ} + \mathcal{E}_P}{\mathcal{E}_{ЧП}} \cdot Дж/Дж \quad (16)$$

Или формулы (14) – (16) запишутся так:

$$k_B = k_П + 1 + k_{И} + k_P \quad (17)$$

и

$$k_B = k_П + 1 + k_{ТЭ} - k_P \quad (18)$$

или

$$k_B = k_П + 1 + k_{ТЭ} + k_P \quad (19)$$

где энергетические коэффициенты человеческого труда: k_B – валовой, $k_П$ – потребляемой энергии, $k_{И}$ – импортируемых товаров, $k_{ТЭ}$ – экспортируемых товаров, k_P – резервного фонда.

Валовой коэффициент человеческого труда (k_B) показывает, сколько единиц энергии в валовом внутреннем продукте приходится на одну единицу затраченной энергии человеческого труда. Следовательно, чем больше валовой энергетический коэффициент человеческого труда, тем выше энергетическая производительность работника данного государства.

Однако наиболее успешным будет экономическая политика того государства, которое за счет средств, вырученных от продажи высокотех-

нологических товаров собственного производства, в состоянии покупать не только энергоносители, но пополнять свой резервный фонд.

Формулу (6) можно записать и в таком виде:

$$\frac{\mathcal{E}_\Pi + \mathcal{E}_{\text{чТ}} \pm \Delta\mathcal{E}}{\mathcal{E}_B} = 1$$

или

$$d_\Pi + d_{\text{чТ}} \pm \Delta d = 1 \quad (20)$$

$$e_{\text{чТ}} = \frac{\mathcal{E}_B - \mathcal{E}_\Pi - (\pm \Delta\mathcal{E})}{T}, \text{ Дж}/(\text{чел. час}). \quad (20)$$

Однако, как отмечено в работе [3], для получения численного значения энергетического эквивалента человеческого труда слишком мало статистических данных по прошлому и текущему векам, а среди тех, которые имеются, наблюдаются большие расхождения.

Если в России наладят полный учет потребления энергии в различных отраслях производства по всем звеньям технологических схем с введением единой формы отчетности, то появится возможность получения достоверных значений энергетического эквивалента человеческого труда в пределах страны.

где $d_\Pi = \mathcal{E}_\Pi / \mathcal{E}_B$ – доля годового потребления энергии; $d_{\text{чТ}} = \mathcal{E}_{\text{чТ}} / \mathcal{E}_B$ – доля годовых затрат энергии работающими людьми (человеческий труд); $\Delta d = \Delta\mathcal{E} / \mathcal{E}_B$ – доля экспортируемой или импортируемой энергии.

Средние по стране затраты энергии за час работы одного человека, при наличии соответствующих данных, можно вычислить по формуле (6), записав ее так:

ЛИТЕРАТУРА

1. Подолинский С. А. Труд человека и его отношение к распределению энергии. Т. IV-V / С. А. Подолинский. – М.: Слово, 1880. – С. 135-211.
2. Энергосбережение. Методика определения энергоемкости при производстве продукции и оказании услуг в технологических энергетических системах. Общие положения. ГОСТ Р 51750-2001 / – М.: ИПК Издательство стандартов, 2001.
3. Щелоков Я. М. Энергетический анализ хозяйственной деятельности. Энергетические проблемы энергоемких производств / Я. М. Щелоков. – Екатеринбург, 2010. – 388 с.

УДК 631-638

ББК 65.32



*Костюкова Е.И. д-р экон. наук, профессор,
e-mail: Elena-Kostyukova@yandex.ru*

*Манжосова И.Б. канд. экон. наук, доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь*

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО–ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Проведен анализ мнений экономистов относительно определения организационно–экономического механизма; исследована динамика инвестиций в модернизацию активной и пассивной частей основных средств по крупным и средним сельскохозяйственным организациям РФ; предложены экономические инструменты поддержки рынка отечественной сельскохозяйственной техники, позволяющие сократить рост ее импорта.

The analysis of the views of economists on the definition of the organizational–economic mechanism; investigated the dynamics of investment in the modernization of active and passive parts of the fixed assets of large and medium agricultural organizations of the Russian Federation; proposed economic instruments to support the market of domestic agricultural techniques to reduce the growth of its imports.

Ключевые слова: организационно–экономический механизм, тарифные и нетарифные меры государственного регулирования модернизации аграрного производства, модель поддержки обновления основных средств.

Keywords: organizational and economic mechanism, tariff and non–

tariff measures of state regulation of the modernization of agricultural production, the model update support assets.

В научной экономической литературе сформировались различные мнения относительно определения организационно–экономического механизма. В трудах многих исследователей, например, Алтухова А.И. [2], Крылатых Э.Н. [6], Ткача А.В. [13], Ушачева И.Г. [14] и других отечественных ученых говорится, что в современных условиях не создан организационно–экономический механизм дальнейшего развития отечественной системы продовольственного обеспечения с целью формирования эффективной структуры, обеспечивающей решение продовольственных проблем. Хотя исследования в этом направлении велись и ведутся до настоящего времени. Так, Куркина Н.Р. [8] отмечает, что организационно–экономический механизм представляет собой совокупность экономических, организационных и социальных отношений в сфере управления и регулирования процессами продовольственного обеспечения с целью развития и функционирования национальной продовольственной системы. Акцент в этом понимании делается на отношениях в

сфере управления и регулирования. На наш взгляд, когда в экономике говорится о механизме, то во главу угла ставятся не отношения, а инструменты, экономические рычаги и методы воздействия на экономические процессы вообще. Считаем, что наиболее объективно отражает сущность рассматриваемого явления определение Мазлоева В.З. [9], по мнению которого организационно-экономический механизм представляет собой «... совокупность взаимосвязанных экономических рычагов и методов воздействия на производство, обмен, распределение и потребление продуктов». Или как отмечал Боев В.Р. [3], не столько совокупность, и «...не как простой набор экономических рычагов и инструментов, а как их систему, то есть взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание конкретных экономических регуляторов...». Иной вопрос в оптимизации сочетания экономических рычагов и инструментов, которые в различные периоды и для разных регионов дифференцируются в соответствии с задачами и целями, которые решаются в целом в долгосрочной перспективе.

В экономическом словаре организационно-экономический механизм трактуется как совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирование», и рассматривается через систему взаимосвязанных экономических явлений, возникающих в определенных условиях. Рассмотренные определения анализируемого механизма носят более менее общий характер, который может быть присущ разным явлениям. Относительно объективную характеристику определения представляет мнение М. Гриценко, согласно которому «... организационно-эконо-

мический механизм представляет совокупность организационных структур, ценовых, финансово-кредитных, налоговых и других рычагов и стимулов...» [5, 7-8]. Такая характеристика охватывает все элементы, за исключением, на наш взгляд, регулирующего воздействия государства, что в условиях социально ориентированной рыночной модели хозяйствования является важнейшей составной частью механизма, ориентированного на обеспечение и поддержание конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя.

Организационно-экономический механизм модернизации сельскохозяйственного производства предусматривает обновление парка техники, освоение инновационных технологий и техники, повышение производительности труда и ресурсосбережения в сельском хозяйстве [10]. Следует отметить, что укрепление материально-технической базы сельскохозяйственного производства является комплексным вопросом, включающим в себя как технико-технологическую модернизацию, обеспечение финансовыми ресурсами так и научное сопровождение, причем без этих составляющих динамичное и поступательное развитие сельского хозяйства невозможно.

В своем исследовании Полухин А.А. дает прямое определение организационно-экономического механизма технической модернизации сельского хозяйства, который «... представляет собой систему организационно-экономических взаимоотношений между органами государственной власти, научным сообществом, финансовыми институтами, сельскохозяйственными организациями, направленными на стиму-

лирование инновационного развития сельского хозяйства, организационная составляющая которого базируется на создании и развитии сельской кооперации, усилении взаимодействия научных организаций и хозяйствующих субъектов, а ключевым аспектом экономической составляющей механизма является повышение доступности ресурсов для сельскохозяйственных организаций» [12, 225]. В данном определении обращает на себя внимание выделение таких его составляющих, как «научное сообщество», и ключевой блок экономического механизма – «повышение доступности ресурсов». И, далее: «... Реализация организационно-экономического механизма технической модернизации сельского хозяйства невозможна без финансовой поддержки и административного регулирования со стороны государства, как на федеральном, так и на региональном уровне. На этих уровнях управления должны формироваться денежные ресурсы для финансирования

мер государственной поддержки. Эта поддержка может осуществляться как через финансовые институты, так и напрямую производителям сельскохозяйственной техники и сельскохозяйственной продукции. Причем, прямое финансирование технической модернизации сельскохозяйственных организаций должно осуществляться региональными органами власти на грантовой основе (посредством обоснования бизнес проектов, отвечающим региональным интересам)» [10].

Но модернизация техники и технологий может осуществляться как за счет отечественной, так и зарубежной систем. И, если обновление технических средств обеспечивается путем их приобретения в других странах, то данный подход трудно назвать рациональным, способствующим развитию российской экономики в целом. Органами государственной статистики фиксируется отдельно инвестиции в модернизацию и реконструкцию материально-технических средств (рисунки 1).



Рисунок 1 – Инвестиции в модернизацию и реконструкцию основных средств по крупным и средним сельскохозяйственным организациям РФ, тыс. руб.

Так, за 2008–2012 годы крупными и средними сельскохозяйственными организациями было инвестировано свыше 121 млрд. рублей на модернизацию и реконструкцию зданий и сооружений, и что характерно, динамика относительно равная за весь период реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственного сырья и агропродовольствия на 2008–2012 годы, кроме 2010 г. [1]. Но, относительное снижение вложений капитала на модернизацию и реконструкцию машин, оборудования и транспортных средств в этот 2010 г. наводит на суждение о наличии слабой связи с ростом вложений капитала в здания, которые относятся к пассивной части основных

средств и их содержание обходится товаропроизводителю дороже, нежели, например, выплаты амортизации по сооружению, по сравнению с равными по площадям зданиями. В этой связи ключевой аспект состоит в том, что тенденция модернизации активной части приобретает все большую динамику в России. Инвестиции в модернизацию машин, оборудования и транспортные средства увеличиваются из года в год и только за пятилетний период возросли более, чем на 18,1%, к 2012 году. Однако в их структуре произошли кардинальные изменения, которые дают основания говорить о появившейся тенденции именно качественной модернизации активной части основных средств производства (рисунок 2).



Рисунок 2 – Инвестиции в модернизацию активной части основных средств крупными и средними сельскохозяйственными организациями РФ, тыс. руб.

На наш взгляд, столь существенный разброс по направлениям инвестиций в модернизацию основных средств обусловлен преимущественно реализацией Государственной программы развития сельского хозяйства [1], в которой в различные периоды ставились акценты на те или иные виды используемой техники и оборудо-

вания. Интерес представляет отраслевой разрез направления инвестиций в модернизацию основных средств производства в сельском хозяйстве. В сельском хозяйстве динамика вложений по отраслям неоднозначна, возрастая по одним направлениям она, уменьшается по другим (таблица 1).

Таблица 1 – Отраслевой разрез инвестиций в модернизацию основных средств производства в сельском хозяйстве, тыс. руб. [11]

Виды основных средств	2008		2009		2010		2011		2012	
	растение-водство	животно-водство	растение-водство	животно-водство	растение-водство	животно-водство	растение-водство	животно-водство	растение-водство	животно-водство
Здания (кроме жилых) и сооружения, в т.ч.:	6990014	14288861	5518694	15123734	19676481	6131971	15346684	7162907	14056521	12343179
здания (кроме жилых)	-	-	-	-	17409960	3601880	13158912	3814567	1713342	7522723
сооружения	-	-	-	-	2266521	2530091	3348340	952054	32925	5894
Машины, оборудование, транспортные средства, в т.ч.	2191261	4836837	693744	4429532	3670623	620378	4738999	989214	7489798	985033
машины и оборудование	-	-	-	-	3616339	574532	4717805	952054	7489798	985033
транспортные средства	-	-	-	-	54284	45846	21194	37160	32925	5894
Производственный и хозяйственный инвентарь	51247	29186	46713	15983	24527	785	31886	46	5894	985033
Другие виды основных средств	884254	162466	646805	326573	540829	482105	728659	728659	985033	985033

Если в растениеводстве и животноводстве инвестиции на обновление и модернизацию производственных зданий и сооружений в 2012 г. практически не изменились по сравнению с 2008 г., то в сравнении с 2010 годом они составили соответственно по отраслям 134,0% и 71,4%. Причем, на 77% возросли вложения в модернизацию сооружений в растениеводстве, которые в абсолютном исчислении составили 3 млрд. 338 млн. руб. Но вложения в машины, оборудование и транспортные средства в растениеводстве в отчетном периоде составили 989,2 млн. руб., что составило около 45,1% от уровня 2008 года и 181,8% в сравнении с 2010 годом. Рост наблюдается как по машинам и оборудованию, так и по транспортным средствам. В животноводстве почти все средства, идущие на модернизацию, направляются на вложение в машины и оборудование (до 99,5%), тогда как на транспортные средства приходится всего 0,5%, что на фоне наблюдаемого значительного снижения, может свидетельствовать о возникающей диспропорции.

Модернизация может реализовываться по двум направлениям: как за счет внутренних источников страны, так и за счет внешних поставок сельскохозяйственной техники и оборудования. К настоящему времени сложились два подхода к перспективам развития системы обеспечения отрасли сельского хозяйства необходимыми производственными ресурсами.

Сторонники одного подхода выступают за разработку мер по развитию отечественного машиностроения. По их мнению, к таким мерам следует отнести: меры, направленные на обновление основного модельного ряда, освоение передовых технологий про-

изводства сельскохозяйственной продукции; меры по техническому регулированию; развитие рынков сбыта сельскохозяйственной техники; создание и развитие альтернативных видов топлива; подготовку кадров. Среди сторонников данного подхода можно выделить Буклагина Д.С. и Аронова Э.Л. [4, 33], которые отмечают, что реализация этих мер позволит стабилизировать парк сельскохозяйственных машин и тракторов в АПК за счет выпуска на отечественных заводах сельскохозяйственной техники нового поколения.

Сторонники другого подхода исходят из принципа вовлечения России в международное разделение труда, предусматривающее равноправное экономическое сотрудничество как со странами в рамках различных экономических союзов, так и странами, не входящими в них. Это означает, что в стране с приоритетными направлениями формирования и развития системы обеспечения отрасли сельского хозяйства основными средствами производства должны быть те из них, которые обеспечивают продовольственную безопасность страны (например, стимулирование и поддержка кредитования сельскохозяйственного товаропроизводителя, приобретающего отечественную технику). Однако это не означает, что Россия должна стать производителем всех видов сельскохозяйственной техники и оборудования для отраслей растениеводства и животноводства. Углубление специализации в рамках мирового разделения труда – объективный и необратимый процесс, который можно и нужно использовать в интересах отечественного аграрного товаропроизводителя и, в конечном счете, самого государства.

Исходя из этого, как одно из перспективных направлений государственного регулирования в системе модернизации аграрного производства нами предлагается расширение экономических инструментов поддержки рынка отечественной сельскохозяйственной техники, позволяющих снизить, а в дальнейшем и резко сократить рост ее импорта, и, прежде всего, бывшей в употреблении, не только посредством тарифных мер регулирования, но и не тарифных. К таким инструментам относятся:

- установление дифференцированных таможенных ставок для новой и бывшей в употреблении сельскохозяйственной техники;
- установление более высоких таможенных ставок для импортируемой техники со сроком эксплуатации от одного года и выше, нежели на новую технику;
- финансирование мероприятий по выкупу отечественной поддержанной техники со сроком эксплуатации от 5 лет;
- стимулирование формирования системы модернизации сельскохозяйственной техники отечественного производства, бывшей в употреблении, для её экспорта в страны Юго-Восточной и Центральной Азии, Ближнего Востока, Южной Америки;
- стимулирование развертывания сервисных центров в регионах страны по обслуживанию сельскохозяйственных машин и тракторов;
- формирование комплексной системы структурной поддержки сельского хозяйства, включающей финансирование в размере 25–50% части инвестиций на приобретение сельскохозяйственной техники отечественного происхождения (ана-

логичная программа под названием SAPARD применяется в странах Европейского Союза).

Применение названных инструментов потребует весьма существенных финансовых затрат из консолидированного бюджета. В то же время данные меры ориентированы на повышение материально-технического оснащения отечественного товаропроизводителя сельскохозяйственной продукции. Комплексная система структурной поддержки обновления основных средств сельского хозяйства, включающая финансирование в размере 25–50% части инвестиций на приобретение сельскохозяйственной техники отечественного происхождения, содержит следующие механизмы: организационный, экономический, финансовый (рисунок 3) [7].

В этой связи представляется необходимым и обоснованным разработку адекватных отечественных систем регулирования модернизации, ориентированных на защиту как отечественных товаропроизводителей сельскохозяйственной техники, так и её покупателей внутри страны. Для этого предлагается использование двух основных составляющих государственного регулирования, а именно: нетарифное регулирование и создание фондов (страховых и залоговых) в области внешнеторговой деятельности. Сущность предлагаемого подхода состоит в том, чтобы часть средств, поступающих от импортных пошлин, направлять на нужды приобретения не техники, а именно технологий её производства.

Разумеется с выплатой соответствующих паушальных платежей (общей суммы платежей без дифференциации её составляющих), роялти (лицензионного вознагражде-



Рисунок 3 – Модель поддержки модернизации

ния), иных выплат правообладателям «know-how», или инноваций. Иными словами, средства, поступающие в федеральный бюджет от платежей за ввоз на таможенную территорию страны зарубежной сельскохозяйственной техники, должны направляться на вложения в инновационные технологии изготовления самой техники. Таким образом, нетарифными мерами государственного воздействия на рынок сельскохозяйственной техники является совокупность экономических и финансовых мер (но не тарифов), направленных на ограничение или расширение притока или вывоза средств производства на таможенную территорию страны либо за её пределы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Правительство. О Государственной программе развития сельского хозяйства

и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы : постановление Правительства Рос. Федерации от 14.07.2012 г. № 717 (ред. от 14.12.2014) // <http://government.ru/docs/3360/>

2. Алтухов А.И. Продовольственная безопасность страны: вопросы теории, методологии и практики – М.: ВНИИЭСХ, 2004. – 168 с.

3. Боев В.Р. Совершенствовать экономический механизм развития АПК // АПК: экономика, управление. – 1993. – № 3. – С. 61 – 64.

4. Буклагин Д.С., Аронов Э.Л. Состояние и меры по развитию российского сельскохозяйственного машиностроения // Техника и оборудование для села. – 2006. – № 6.

5. Грищенко М. Совершенствование организационно-экономического механизма хозяйствования // Экономика сельскохозяйственных и перера-

батывающих предприятий. – 1997. – № 7. – С. 7 – 8.

6. Крылатых Э.Н. Интеграция продовольственных рынков: методология, результаты исследования, рекомендации – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова; «Энциклопедия российских деревень», 2005. – Вып. 15. – С. 6 – 58.

7. Кулов А.Р. Методические подходы к оценке рисков инвестиций в сельское хозяйство // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2011. – № 2. – С. 9-11.

8. Куркина Н.Р. Совершенствование организационно-экономического механизма развития системы продовольственного обеспечения // Автореф. дисс. на соиск уч ст д.э.н. // <http://www.dissertat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskii-mekhanizm-razvitiya-sistemy-prodovolstvennogo-obespecheniya>

9. Мазлов В.З. Механизмы институциональных преобразований агропромышленных объединений // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 7. – С. 37 – 40.

10. Минсельхоз России: отчет по НИР «Разработать организационно-экономические основы воспроиз-

водства технической базы сельскохозяйственных организаций» (по заданию 01.06.05. Этап 01.06.05.02. Зав. отделом Полухин А.А.). – ВНИИЭСХ. – М., 2012.

11. Национальный Университет «Высшая школа экономики»: http://hse.ru/rstat_data/ecbase.htm

12. Полухин А.А. Организационно-экономический механизм технической модернизации сельского хозяйства // Дисс. на соиск уч ст д.э.н. – М.: ГНУ ВНИЭСХ, 2014.

13. Ткач А.В. Необходимость развития кооперации в решении продовольственной проблемы и социальных вопросов // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 2. – С. 15 – 17.

14. Ушаев И.Г. Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК – М.: АНО «Издательство МСХА», 2003. – 174 с.

15. 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 334
ББК 65.09



Плужникова Е.С. аспирант,
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

ЛИЗИНГ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРАКТИКЕ КАК МЕТОД ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В работе исследуется сущность лизинга как формы предпринимательской деятельности в качестве метода финансирования инвестиционных проектов и эффективного механизма обновления основных средств авиапредприятий. Показано, что лизинг включает в себя три формы предпринимательских отношений: арендную, инвестиционную и кредитную, каждая из которых отдельно не в состоянии описать сложный характер лизинговой сделки. Отсюда сделан вывод, что лизинг следует рассматривать в качестве самостоятельной категории предпринимательской деятельности. Подробно рассмотрен лизинг с позиции российского законодательства.

This paper studies the essence of leasing as a form of entrepreneurship as a method of financing investment projects and effective mechanism of renewal of fixed assets by the airlines. It is shown that the lease includes three forms of business: rental, investment and credit, each of which separately is not able to describe the complex nature of leasing transactions. So it is concluded that the lease should be considered as a separate category of business activity. Considered in detail the lease with the positions of the Russian legislation.

Ключевые слова: лизинговые операции, капитализация, авиационная отрасль, правовое обеспечение, предпринимательская деятельность.

Keywords: leasing operations, capitalization, aviation industry, legal regulation of entrepreneurial activity.

Во всем мире лизинговые компании - эффективный субъект предпринимательской деятельности. Российская действительность только отчасти соответствует этой общепринятой схеме. Российские лизинговые компании в настоящее время финансируют доработку выпускаемых самолетов до требований регулирующих органов и авиакомпаний - в мировой практике производители решают все эти вопросы самостоятельно. Ключевыми характеристиками лизингового бизнеса гражданской авиации является управление остаточной стоимостью активов (воздушных судов) и их продвижение на рынок, что возможно при следующих условиях:

- наличие высокого спроса на самолеты;
- существование обширной клиентской базы, позволяющей длительное время поддерживать высокую остаточную стоимость;
- наличие соответствующей ин-

фраструктуры поддержания летной годности, созданной производителями или третьими участниками;

- наличие значительных финансовых ресурсов, позволяющих увеличивать капитализацию и инвестировать в различные воздушные суда для составления сбалансированного портфеля активов.

Одной из основных проблем, препятствующей дальнейшему развитию предпринимательской деятельности в форме авиационного лизинга в России, является отсутствие развитого вторичного рынка отечественных воздушных судов. Западные самолетостроители, заинтересованные в формировании и поддержании остаточной стоимости своих самолетов, стараются проводить производственную политику так, чтобы остаточная стоимость самолетов со временем находилась на относительно высоком уровне. А российские производители самолетов практически не принимают мер для поддержания остаточной стоимости своих воздушных судов. В современных условиях этим вынуждены заниматься лизинговые компании.

Мировой опыт показывает, что за последние годы лизинговые операции стали неотъемлемой частью развития предпринимательства во всех развитых странах. Лизинговые операции активно применяются при сбыте продукции на внутренних и международных рынках. Сегодня более 30% инвестиций в развитых странах приходятся на лизинг, около 75% новых видов продукции выпускается на оборудовании, принятом в лизинг. На более значительный объем лизинговых операций приходится на такие страны как Ирландия (более 40% общего объема инвестиций) и Великобритания (более 30% от общего объема ин-

вестиций).

Однако необходимо отметить, что гражданская авиация во всем мире характеризуется цикличностью развития. Данный факт необходимо учитывать при планировании развития парка воздушных судов, как на уровне авиакомпаний, так и на государственном уровне, т.к. это напрямую влияет на экономическую эффективность данной отрасли. Зачастую, с момента заказа лизингодателем нового самолета у производителя до его конечной поставки лизингополучателю проходит несколько лет. За это время ситуация на рынке может отклониться от прогнозного значения и вместо ожидаемого роста произойдет спад.

В рамках данного исследования была сделана попытка определить периодичность циклов в авиационной отрасли. В авиационной отрасли за последние 40 лет происходили серьезные спады, вызванные следующими событиями:

- 1973-1975 гг. - мировой топливный кризис, разразившийся вследствие арабо-израильской войны;
- 1980-1982 гг. - мировой топливный кризис. В этот период за 1 баррель нефти выросла до 100 долл. США;
- 1990-1992 гг. - война в Персидском заливе;
- 2001 гг. - террористическая атака на США;
- 2008-2009 гг. - мировой финансовый кризис;
- 2015 г. - санкционный конфликт мировых держав.

Для спадов в авиационной отрасли характерны следующие последствия:

- отрицательный рост объема перевозок;
- снижение спроса на воздушные суда со стороны авиакомпаний;

– падение объемов продаж и лизинга воздушных судов, снижение выпуска новых воздушных судов.

Как видно из проведенного исследования, авиационная отрасль отличается высокой цикличностью, а периодичность циклов составляет в среднем 6-10 лет.

В условиях макроэкономических тенденций российской экономики действуют объективные социально-экономические факторы и имеются реальные предпосылки для прогнозирования роста спроса на авиaperевозки. Объемы пассажирских авиaperевозок в ближайшие 7-8 лет могут возрасти вдвое и превысить максимальный уровень, существовавший в 1990 году. К 2020 году пассажирооборот по прогнозам, может достигнуть 205-310 млрд. пасс-км., т.е. может возрасти более чем в 3 раза за 12 лет.

Результатом этого является возникновение высоких рисков и наличие сложных, финансовых механизмов, обеспечивающих лизинговую деятельность.

В связи со спецификой предпринимательской деятельности, основную часть расходов авиакомпании составляют текущие затраты на эксплуатацию воздушных судов, в первую очередь - затраты на топливо. Уровень таких расходов напрямую зависит от мировых цен на нефть, уровня потребления топлива конкретным типом самолета, деятельности маршрутов авиакомпании, а также качества используемого топлива. Несмотря на снижение стоимости нефти из-за финансового кризиса, для большинства авиакомпаний данная статья расходов составляет 15-20 % от общей суммы затрат.

На сегодня российские авиакомпании не в состоянии одновременно

выплатить стоимость нового воздушного судна, которая, в зависимости от возраста, технического состояния и модели самолета, варьируется от 15 до 250 млн. долларов. Производители воздушных судов не располагают достаточным объемом оборотных средств для продажи самолетов с отсрочкой, а инвесторы не очень охотно выходят на авиационный рынок в силу значительных сроков окупаемости проектов.

Мировой опыт показывает, что для большинства авиакомпаний одним из наиболее доступных и эффективных способов обновления парка воздушных судов является приобретение самолетов на условиях лизинга. От эффективной реализации лизинговых проектов в авиакомпании зависит множество показателей эффективности ее деятельности в последующие годы.

В настоящее время все западные авиакомпании практикуют лизинг воздушных судов. При этом постоянно возрастает его доля как метода финансирования приобретения самолетов. В 2014 году с помощью лизинга было профинансировано 45% приобретенных воздушных судов против 15% к 1987 году.

Отметим две наиболее важные особенности воздушного судна как объекта предпринимательства в лизинговой сделке:

– значительная стоимость объекта (цены некоторых новых моделей западных самолетов доходят до 150-250 млн. долл. США);

– длительный срок службы и период амортизации воздушного судна (срок эксплуатации воздушного судна составляет 25-30 лет).

В рамках исследования обозначаются основные преимущества лизин-

Таблица 1 – Отсутствие конкурентоспособных аналогов воздушных судов

Типы ВС Магистр, маршруты	Вместим* Пасс.	Выпускаемые	Начало сертификации	Проекты	Налич. конкурентов-заемстителей**
Ближнемагистральные					
– малой вмест. – большой вмест.	60 100	Як-42 Д	Ан-148 ТУ-334-100	RRJ	Да*** нет
– малой вмест. – большой вмест. – сверх большой вмест.	130 180 330	Ту-204-100, Ту-214		МС-21 МС-21	Нет Нет Нет
– малой вмест. – большой вмест. – сверх большой вмест.	200 340 450	Ту-204-300, Ту-214 Ил- 96-300			Нет Нет Нет
* - средние величины для класса **- конкурентоспособных по экономической эффективности ***- в случае реализации заданных характеристик					

га как формы предпринимательской деятельности в процессе приобретения воздушных судов, делающих его использование в гражданской авиации крайне привлекательным:

– возможность использования амортизационных отчислений для снижения налогообложения за пределами стран лизингодателя и лизингополучателя при международном лизинге;

– экономический результат использования лизинга со временем не уменьшается как, например, при лизинге основных средств, т.к. самолеты способны аккумулировать положительный поток денежных средств на протяжении всего срока службы;

– самолеты являются достаточно безопасным активом в связи с осу-

ществлением строгого контроля за их техническим состоянием. Это гарантирует лизингодателю сохранность и возврат предметов лизинга- воздушных судов в первоначальном виде. Статистика также показывает, что наиболее безопасный вид транспорта-воздушный;

– обновление технологий в авиационной отрасли относительно редко и может быть спрогнозировано заранее. Это является преимуществом как для лизингодателя, так и для лизингополучателя;

– обеспечение финансирования сделки и возможность получения эффективных воздушных судов в эксплуатацию без единовременных крупных затрат. В ходе предпринимательской деятельности авиакомпании

на первый план выходит анализ эффективности проектов лизинга, предполагающий:

1) качественную оценку эффективности проекта- выбор вида лизинга, разработка конкретной схемы лизингового проекта, рассмотрение социальных аспектов лизинга и правовой анализ;

2) количественную (финансово-экономическую) оценку проекта-оценку показателей эффективности лизинга: доход от использования объекта лизинга, рентабельность, срок окупаемости проекта.

Выбор вида лизинга - одна из основных задач на начальном этапе оценки эффективности проекта. Один и тот же актив- воздушное судно- может быть приобретен на различных условиях лизинга: внутренний или международный, финансовый или оперативный.

Анализ социальной составляющей лизинга важен в силу того, что этот аспект оказывает значительное влияние на эффективность деятельности авиакомпании, а также имеет общегосударственное значение. Лизинг новых воздушных судов обеспечивает авиакомпании дополнительные рабочие места для летного состава, бортпроводников, технического и обслуживающего персонала, поддержку отечественного авиастроения (в случае лизинга отечественных воздушных судов), развитие новых маршрутов, обеспечение населения достаточным объемом воздушных перевозок, рост масштабов перевозок и, как следствие всего вышесказанного, увеличение в бюджет налоговых выплат.

Важный аспект высокой эффективности лизинга - надёжное правовое обеспечение экономических взаимо-

отношений всех участников данной предпринимательской деятельности. При организации лизинговой операции важно оценить ее юридические условия. К числу ключевых вопросов относятся: степень защищенности участников лизинга, соответствие объекта лизинга и технологии его эксплуатации текущему законодательству, соответствие объекта лизинга действующим нормам безопасности и экологии. В случае лизинга самолетов этот вопрос особенно важен, т.к. объект лизинга эксплуатируется в воздушном пространстве по всему миру. Правовое обеспечение лизинговых отношений является гарантией успешного развития предпринимательской деятельности.

Основой для принятия решения о реализации лизингового проекта является его финансово-экономическая оценка. Как правило, авиакомпания, планирующая взять в лизинг те или иные типы воздушных судов получает ряд предложений от различных лизинговых компаний. Анализируя их, специалисты авиакомпании проводят сравнение предложенных вариантов и выбирают наиболее выгодные с позиции экономической эффективности. Развитию международного лизинга в предпринимательской деятельности в России мешают таможенные барьеры. При ввозе иностранных воздушных судов государством взимается пошлина в размере 20% от стоимости самолетов и НДС в размере 18% от таможенной стоимости (с учетом пошлины). Таким образом, общий размер пошлины составляет порядка 40%.

Необходимо четко осознавать, что высокие ввозные пошлины на относительно новые воздушные суда провоцируют авиакомпании на ввоз зару-

бежных самолетов с высоким сроком службы и износом (Рисунок 1), что потенциально снижает технический

уровень авиапарка российских перевозчиков и безопасность его эксплуатации.

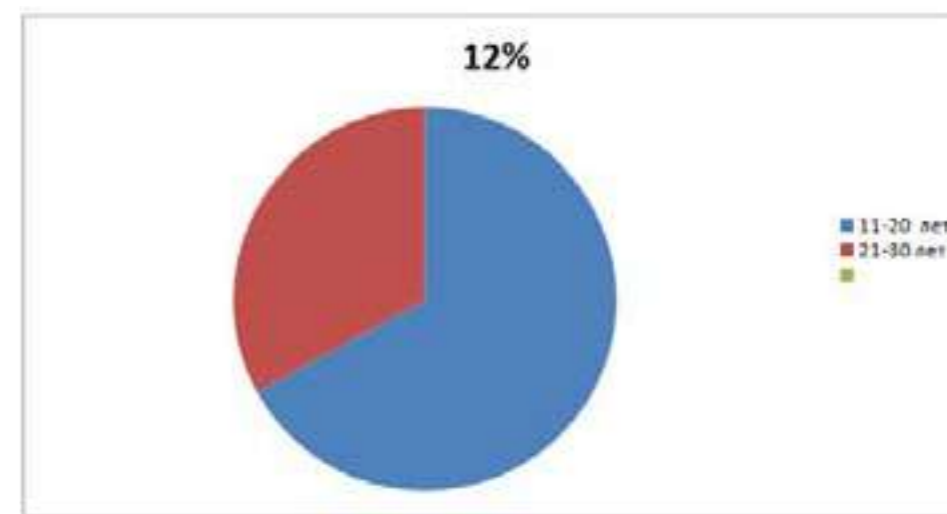


Рисунок 1 – Возрастная структура, приобретенных иностранных воздушных судов российскими авиакомпаниями

Таким образом, можно сделать вывод, что основные причины проблем гражданской авиации в России - неэффективный состав и низкие темпы обновления парка воздушных судов, существенно влияющие на долгосрочные темпы обновления парка воздушных судов, существенно влияющие на долгосрочные темпы роста авиаперевозок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Машегов П.Н., Бельский А.А. *Лизинг как инструмент финансирования инновационного развития и проблема оценки эффективности налоговых преференций* // *Финансы и кредит*. – 2013 – С. 10-18.

2. Глава XI. *Теоретические основы хронологической последовательности развития лизингового инструментария*.

3. Плужникова Е.С. // *Ледович Т.С., Маликова Р.И., Соколова А.А., Криворотова Н.Ф., Гладили В.А., Крючкова И.В., Боцюн И.Б., Куликова Г.М., Дузельбаева Г.Б., Абдимомы-*

нова А.Ш., Шалболова У.Ж., Казбекова Л.А., Сыроватская В.И., Котова О.В., Плужникова Е.С., Подколзина И.М., Лещева М.Г. Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегический аспект. – ННОУ Институт Дружбы народов Кавказа. – Ставрополь, 2015. – С. 208-227.

Ледович Т.С., Маликова Р.И., Соколова А.А., Криворотова Н.Ф., Гладили В.А., Крючкова И.В., Боцюн И.Б., Куликова Г.М., Дузельбаева Г.Б., Сыроватская В.И., Котова О.В., Плужникова Е.С., Подколзина И.М., Лещева М.Г. Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегический аспект. – Институт Дружбы народов Кавказа». – Ставрополь: ИДНК, 2015.

4. Плужникова Е.С., Акинин П.В., *Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта использования лизинга terra economicus*. 2013. т. 11. № 2-3. с.

73-76.

5. Плужникова Е.С. Повышение роли лизинга в финансировании инно-

вационной деятельности: теоретический аспект, *terra economicus*. – 2012. т. 10. – № 4-2. – С. 22-26.

УДК 65.290

ББК 658.1



*Рыкова И.Н. д-р экон. наук, академик РАЕН,
руководитель Центра отраслевой экономики,*

*Котляров М.А. д-р экон. наук,
главный научный сотрудник*

Центра отраслевой экономики,

*Губанов Р.С. канд. экон. наук, старший научный сотрудник,
Центр отраслевой экономики,*

*Научно-исследовательский финансовый институт
Министерства финансов Российской Федерации, г. Москва*

ВЗАИМОУВЯЗКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ИЗМЕРЕНИЯ ВКЛАДА В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

В статье алгоритм интеграции целей и задач институтов развития с направлениями государственной политики. Систематические критерии оценки эффективности российских институтов развития в целях их сравнения с зарубежными аналогами. Сделан вывод о необходимости разработки системы индикаторов для поддержки развития эффективности инвестиционной и инновационного развития.

In this article the algorithm integrate the goals and objectives of development institutions with the directions of the state policy . Systematic evaluation criteria effectiveness of Russian development institutions in order to compare them with foreign counterparts. The conclusion about the need to develop a system of indicators to support the development and efficiency of investment innovatsionnoogo development.

Ключевые слова: инновационная политика, государственная инновационная политика, финансовая политика, финансовая поддержка, инновационные проекты, институты развития, российская экономика.

Keywords: innovation policy, public innovation policy, financial policy, financial support, innovative projects, development institutions, the Russian economy.

Для определения взаимосвязи государственной инновационной политики и институтов развития следует выделить группы нормативно-правовых актов, определяющих приоритеты развития экономической политики и инновационной экономики государства (таблица 1) и государственных программах (таблица 2) и критерии, используемые ИР на основе сравнительного анализа российского и зарубежного опыта (таблица 3). Следует исходить, из алгоритма разложения государственных целей и задач по институтам развития (рисунок 1).

Необходимо пересмотреть подходы к коммерциализации инновационных продуктов. Полагаем возможным обратить внимание на модель андеррайтинга, используемую при первичном размещении ценных бумаг по которой финансовые агенты обязуются выкупить (для последующей реализации) за свой счет часть ценных бумаг. В случае с инновационными продук-

тами возможен выкуп ИР части произведенной инновационной продукции для последующей реализации для обеспечения первичного сбыта.



Рисунок 1 – Схема взаимосвязки цели и задач институтов развития с направлениями государственной политики

Помимо финансовой поддержки производителя такая мера позволит самим ИР повысить ответственность при выполнении своих функций. В противном случае ИР купят товар, который не смогут продать и получат дополнительные убытки. Долю товаров для реализации можно предусмотреть на уровне 5% от размера финансирования проектов.

Для целей унификации подходов к поддержке инновационной деятельности в увязке с моделью финансирования жизненного цикла следует сформировать единую дорожную карту инновационного продукта, которая нормативно будет закреплять роли и

миссии ИР. Формирование и актуализацию дорожной карты целесообразно осуществлять в рамках компетенции МЭР.

Статистика инноваций и поддерживаемые Росстатом показатели инновационной деятельности должны быть использованы институтами развития для отражения вклада в формирование и развитие инновационной экономики. Используя стоимостной метод оценки и дерево факторов стоимости, предлагается использование данного методического подхода к оценке вклада институтов развития в инновационную экономику России (рисунок 2).

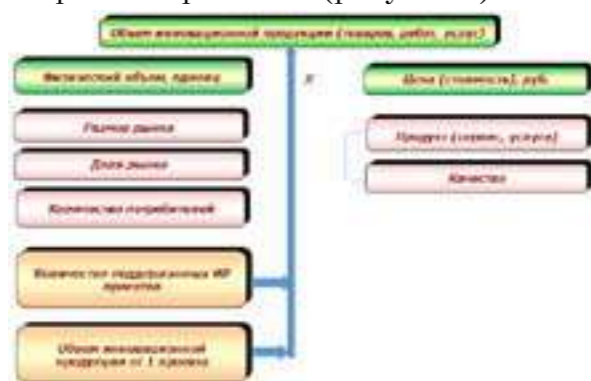


Рисунок 2 – Дерево инновационной продукции, произведенной с участием институтов развития

Таблица 1 – Отражение деятельности институтов развития и государственных корпораций в нормативно-правовых актах развития инновационной экономики

Институт развития	Концепция долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года	Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2030 г.	Стратегия развития науки и инноваций в РФ до 2015 года	Стратегия инновационного развития РФ до 2020 года	ФЗ «О промышленной политике»	ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»
ОАО «РОСНАНО»		+	+	+	+	+
Фонд инфраструктурных и образовательных программ		+	+			
ОАО «Внешэкономбанк»				+		
Фонд ВЭБ-Инновации		+				
Экспортное агентство страхования России (ЭКСАР)		+				
Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)				+		
Инвестиционный фонд РФ				+		
ОАО «Российская венчурная компания»		+				
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	+		+			
ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий»			+			
Фонд СКОЛКОВО						
Фонд развития промышленности (РФТР)	+					
АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ)						
Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ)	+					
Российский научный фонд			+			
Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ)						
Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ)						
Фонд перспективных исследований		+				
Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнолוגи» (Ростех)				+		
Государственная корпорация - Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства						
Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»						
Государственная корпорация «Российские автомобильные дороги»						
Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»						

Источник: нормативно-правовые акты.

Таблица 2 – Отражение институтов развития и государственных корпораций в государственных программах «Инновационное развитие и модернизация экономики»

Институтразвития	Развитие науки и технологий	Экономическое развитие и инновационная экономика	Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности
ОАО «РОСНАНО»	+	+	+
Фонд инфраструктурных и образовательных программ	+	+	
ОАО «Внешэкономбанк»		+	+
Фонд ВЭБ-Инновации		+	+
Экспортное агентство страхования России (ЭКСАР)		+	+
Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)	+	+	
Инвестиционный фонд РФ		+	
ОАО «Российская венчурная компания»		+	
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	+	+	+
ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий»	+	+	+
Фонд СКОЛКОВО		+	+
Фондразвитияпромышленности (РФТР)		+	+
АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ)		+	
Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ)		+	
Российский научный фонд	+		
Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ)	+		
Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ)	+		
Фондперспективныхисследований	+		
Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» (Ростех)	+		
Государственная корпорация - Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства	+		
Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»		+	
Государственная компания «Российские автомобильные дороги»		+	
Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»		+	

Источник: нормативно-правовые акты.

Таблица 3 – Критерии, используемые для оценки эффективности деятельности институтов развития в России

Основные институты развития в России	Основные институты развития за рубежом	Основные бизнес-процессы ¹	Ключевые индикаторы развития в России и за рубежом ²	Ориентиры ключевых параметров в России	
				Ключевые национальные индикаторы развития ³	Основные экономические показатели
ОАО «Внешэкономбанк»	БанкразвитияЮжнойАфрики	Финансирование проектов	долякредитногопортфеля	Ключевые национальные индикаторы развития ³	Основные экономические показатели
Открытое Акционерное Общество «Российская корпорация нанотехнологий»	Национальная финансовая корпорация развития Мексики ⁵	Поддержка экспорта	инвестиции в ос-новнойкапитал	Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 596 «О долгосрочной государственной экономической политике»	Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 г.4
ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий»	Агентство по перспективному оборонному научному исследовательскому разра-боткам США (DARPA)	Инновационная деятельность	портфельэкспор-тныхгарантий	прирост объема инвестиций	повышение ВВП на душу населения
Фонд содействия развитию малых форм предпри-ятий в научно-техниче-ской сфере	«Мобилизация науки и технологий для достиже-ния рыночных преимущ-еств Канады»	Поддержка МСП	объемфинансиро-ванияподдержки	создание и модернизация высокопроизводительных рабочих мест	прирост производительности труда
ОАО «РВК»	SBA (США)	Региональное развитие	объемподдержки-национальнойэко-номики	увеличение доли продукции высокотехнологичных и на-укоемких отраслей эконо-мики в валовом внутреннем продукте	
Инвестиционный фонд РФ	Technology Park Malaysia Corporation ⁶				
Фонд «Сколково»	АгентстворазвитияФран-ции				

Таблица 4 – Матрица критериев эффективности в российских институтах развития и их зарубежных аналогах*

№ п/п	Институты развития	прирост объема инвестиций	1%	1,1 – 2%	2,1- 5,1%	5,2 –9,9%	10-12%	13- 15%	16-18%	19- 25%	26- 30%	31- 49%	Свыше 50%
		прирост производительности труда	1%	1,6 – 2%	2,1- 2,5%	2,7 –5,9%	6-8%	8,1- 10%	10,1- 12%	12,1- 12,5%	12,6- 20%	20,1- 30%	Свыше 30%
1	«Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк)					+				+			
2	Открытое Акционерное Общество «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО)					+							
3	ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий»			+									
4	Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере				+								
5	ОАО «Российская венчурная компания»								+				
6	Инвестиционный фонд Российской Федерации							+					
7	Фонд «Сколково»									+			+

* По данным качественного анализа в среднем за 2010-2014 гг.

№ п/п	Институты развития	прирост объема инвестиций	1%	1,1 – 2%	2,1- 5,1%	5,2 –9,9%	10-12%	13- 15%	16-18%	19- 25%	26- 30%	31- 49%	Свыше 50%
		прирост производительности труда	1%	1,6 – 2%	2,1- 2,5%	2,7 –5,9%	6-8%	8,1- 10%	10,1- 12%	12,1- 12,5%	12,6- 20%	20,1- 30%	Свыше 30%
1	Национальная финансовая корпорация развития Мексики (Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo - Nafinsa) ¹						+						
2	«Мобилизация науки и технологий для достижения рыночных преимуществ Канады»									+			
3	SBA (США)												
4	Агентство по перспективным оборонным научно-исследовательским разработкам США (DARPA)												
5	Банк развития Южной Африки												
6	Technology Park Malaysia Corporation ²												
7	Агентство развития Франции (Agence Française de Development)												

В условиях оценки эффективности функционирования институтов развития на современном этапе развития инновационной экономики, статистические данные и показатели основываются только на основании официальных запросов федеральных органов исполнительной власти, что исключает публичный контроль за эффективностью их деятельности.

Требуется формирование системы критериев и ключевых показателей эффективности поддержки инвестиционных и инновационных проектов институтами развития в зависимости от социально-экономических приоритетов развития государства.

Под эффективностью подразумевается такой способ организации функционирования институтов развития, который предполагает:

1) продуктивность институтов развития – достижение тех результатов, которые были запланированы (оговоренные цели и задачи);

2) результативность институтов развития – достижение максимально возможных результатов функционирования экономической системы в условиях ограниченных ресурсов;

3) объективность институтов развития – обоснованное (отвечающее степени сложности ситуации, уровню угроз развития национальной финансовой и бюджетной системы) применение государственной власти в форме мер реализации научно-технической и инновационной политики страны;

4) эффективность – оценка вклада соответствующего института в устойчивое развитие экономики страны/или продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели/или отношение произведенного продукта (ВВП) к затратам (труд, ка-

питал, земля);

5) бюджетная эффективность – оценка финансово-экономических показателей (выручка, инвестиции, налоговые поступления, количество новых рабочих мест) к вложенным бюджетным средствам в институт развития (на 1 рубль бюджетных ассигнований).

В систему ключевых показателей эффективности институтов развития предлагается включить:

(1) объем увеличения ВВП или ВРП, которые напрямую связаны с инвестициями и(или) поддержкой, полученной от институтов развития;

(2) объем увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в абсолютных числах (без привязки к конкретным видам налогов)

Примечание к расчету данных показателей: показатели (1) и (2) представляют собой цифру в рублях, сумма которых по каждому ИП за год сравнивается с суммой выделенного государством финансирования на этот же год. При этом осуществляется прогноз достижения показателей в общем горизонте деятельности ИП (например, на 5 лет) и каждый год оценка достижений и план на следующие 5 лет.

(3) увязка достижение/недостижение объективно и независимо (а не самим себе) устанавливаемых показателей с предоставлением/непредоставлением или сокращением в будущих периодах имущественных взносов от государства или возвратом в бюджет уже сделанных;

(4) привязка системы вознаграждения/депремирования менеджмента (особенно высшего звена) к достижению/недостижению показателей эффективности, плановые значения которых должны утверждаться АБ-

СОЛЮТНО независимо от самого института развития.

Институты развития являются одним из наиболее действенных инструментов развития инвестиционной деятельности, выполняющим роль катализатора частных инвестиций в развитии приоритетных отраслей и активов и позволяющим повысить эффективность использования бюджетных ресурсов. Модель одобрения подавляющего большинства инвестиционных проектов Наблюдательными советами институтов развития представляется несоответствующей специфике деятельности данных институтов. Эта модель основана на обычном частном корпоративном праве. В данном случае мы имеем дело не с частными, а с публичными институтами. Поэтому механизмы управления ими должны быть более сложными, комплексными и отражать определенный общественный консенсус. Особо необходимо отметить, что профессиональная и технологическая экспертиза проектов не должна быть функцией научно-технического совета или иного экспертного органа, основной функцией должна быть именно организация этой экспертизы.

Особенно острой представляется проблема оптимального распределения полномочий между исполнительными органами институтов развития и наблюдательными советами этих организаций, так как принятие решений о финансировании проектов должно быть всегда сферой ответственности правления и единоличного исполнительного органа. Наблюдательные советы должны быть органами контроля, иначе они становятся заинтересованными лицами в деле оправдания принятых решений о финансировании проектов. Ответ-

ственность наблюдательных советов трудно реализуема и вследствие этого создается механизм публичной безответственности в сфере функционирования институтов развития.

Выводы и предложения:

Эффективность деятельности институтов развития определяется четкостью в постановке задач государственного масштаба, что позволяет выработать конкретные критерии эффективности деятельности институтов развития. Целесообразно выделить несколько блоков (групп) направлений, по которым можно объединить критерии эффективности для институтов развития. В частности, таковыми могут быть следующие группы – «Инновационная деятельность», «Образование и наука», «Территориальное развитие», «Инфраструктура». В рамках каждой из них могут быть выделены подгруппы. Предусмотреть ответственность российских институтов развития за обеспечение экономического роста и развитие инновационной экономики.

Вопрос выбора критериев эффективности деятельности институтов развития можно признать одним из основных, т.к. значительная часть проектов не может быть оценена с помощью традиционного инструментария инвестиционного анализа, т.к. не всегда подразумевает непосредственную отдачу, выражающуюся в положительном денежном потоке, либо период начала получения выгод существенно отдален.

Защита бюджетов институтов развития наряду с традиционными и уже адаптированными процессами должна быть дополнена процедурой обоснования *добавленной стоимости* в результате поддержки и финансирования того или проекта. Механизм

оценки добавленной стоимости подразумевает использование т.н. «принципа вклада», т.е. когда созданная в проекте стоимость превышает первоначальные вложения. Механизм также подразумевает оценку эффектов цепной реакции, а также эффектов притяжения или вытеснения от реализации проектов под эгидой институтов развития (ситуация, когда в ходе реализации проекта имеет место прямое или косвенное влияние на другие компании, отрасли, что приводит либо к эффекту синергии, либо заставляет другие компании покинуть рынок).

В работу институтов развития также необходимо внедрять риск-ориентированный подход. Он подразумевает адаптацию элементов механизма пруденциального регулирования, ныне применяемого в отношении финансово-банковского сектора, и заключается в разработке системы показателей, по которым можно судить о создании или снятии угроз стабильному развитию по соответствующему направлению в результате деятельности института развития.

Основу оценки эффективности функционирования института развития стоит дополнить принципом устойчивого развития, что подразумевает оценку любого проекта на предмет создания стоимости для будущих поколений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Декларация тысячелетия

ООН. Принята резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года // http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml

2. Рыкова И.Н., Журавлева Л.В., Кораблева О.В., Кораблев Д.В. Оценка эффективности реализации мер государственной политики в области инноваций. // *Экономика: теория и практика*. 2015. № 2 (38). С. 11-23.

3. Рыкова И.Н., Уткин В.С., Смирнов М.А., Кораблев Д.В., Байдин В.М. Модель жизненного цикла инноваций и востребованность инфраструктуры инновационными проектами. М.: НИ-ФИ. Аналитический обзор. 2014.

4. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» Система ГАРАНТ:<http://base.garant.ru/70170954/#ixzz3Ym98FZXr>

5. <http://veb.ru/strategy/invest/>

6. <http://base.garant.ru/70170954/>

7. <http://government.ru/info/761/>

8. <http://veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/stru/201504.pdf>

9. <http://pandia.ru/text/77/498/3915-3.php>

10. <http://veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/stru/201504.pdf>

11. <http://pandia.ru/text/77/498/3915-3.php>

12. 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.

УДК 336:338:368
ББК 65.271+65.26

Таранова И.В. д-р экон.наук, профессор,
Подколзина И.М. канд. экон.наук, доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г.Ставрополь

СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

В статье рассматривается система обеспечения финансовой безопасности в сфере страховых услуг, которая представляет собой такое состояние финансов страховой компании, по которому показатели, его характеризующие, не превышают допустимых пределов, обеспечивая не только нормативное, но и эффективное и целесообразное функционирование страховщика. Ситуация осложняется тем, что мошенничество в сфере страхования имеет высокую степень латентности, а эффективные методы борьбы с ним пока еще не разработаны. Предложен ряд перспективных направлений, включая политику и процедуры по отслеживанию движения средств в целях предотвращения операций по легализации денежных средств, мониторинг комплаенс-рисков по всем направлениям деятельности страховых организаций (страховой, инвестиционной, нестраховой), ее операциям, продуктам, услугам и территориальным подразделениям. Таким образом, обеспечение финансовой безопасности является первостепенной задачей для экономической безопасности организации в целом, а также для сохранения независимости, прибыльности и финансовой устойчивости страховщика.

The article considers the system of providing financial security in the field of insurance services, which represents the state of the finances of the insurance company by which the indicators characterizing it, do not exceed acceptable limits, ensuring not only regulatory, but also the effective and efficient operation of the insurer. The situation is complicated by the fact that fraud in the insurance industry has a high degree of latency, and effective methods of dealing with it has not yet been developed. Suggests a number of promising areas, including policies and procedures for tracking the movement of funds in order to prevent operations related to money laundering, monitoring of compliance risks across all areas of activities of insurance companies (insurance, investment, the non-insurance), its operations, products, services and territorial units. Thus, ensuring financial security is a priority for the economic security of the organization as a whole, as well as to preserve the independence, profitability and financial stability of the insurer.

Ключевые слова: финансовая безопасность, страхование, рынок страховых услуг, легализация, финансовые риски.

Keywords: financial security,

insurance, insurance market, legalization, financial risks.

Смена экономических приоритетов в последние десятилетия привела к появлению новых видов и способов совершения правонарушений в различных отраслях и сферах экономики, в том числе и в сфере страхования, отличающейся быстрыми темпами развития, что, в свою очередь, вызывает рост числа правонарушений экономической направленности.

Поскольку целью страхования является не возмещение вреда, причиненного страховым случаем, а обеспечение условий существования потребителей страховых услуг на определенном уровне, то целью обеспечения финансовой безопасности потребителей страховых услуг является защита условий существования страхователя, которая в материальном смысле заключается в поддержании его финансового положения на определенном уровне.

Однако здесь возникает определенный вопрос о готовности страховщика предоставить материальное обеспечение, которая может реализоваться только при достаточности страховых резервов. Таким образом, в целях страховой защиты и обеспечения финансовой безопасности потребителей страховых услуг необходимо поддержание на необходимом уровне страховых резервов и фондов.

Следовательно, под финансовой безопасностью потребителей страховых услуг следует понимать состояние готовности и способности страховых организаций создавать и реализовывать резервы и фонды, необходимые для возмещения убытков и выплаты страховых сумм согласно условиям договора страхования, спо-

собных поддерживать финансовое положение потребителя страховых услуг на определенном уровне.

Финансовая безопасность всегда оценивается размером материального ущерба и реализуется в рамках конкретных страховых отношений, где страховщик за определенную плату является носителем обязательства произвести страхователю страховые и иные предусмотренные договором или страховым законодательством выплаты при наступлении страхового случая.

Далее отметим, что если смотреть на безопасность потребителей страховых услуг с точки зрения обеспечения и гарантии его финансовых интересов, то финансовые риски страхователя сводятся к минимуму.

В отечественной финансово-экономической науке и правовом законодательстве до настоящего времени не создана полноценная концепция борьбы с правонарушениями в сфере страхования, которая носила бы системный характер, основывалась бы на совокупности базовых принципов, включала бы оформленные стратегии и управленческие модели для отдельных видов страховых случаев.

Современное состояние отечественного рынка страховых услуг требует от руководителей и менеджеров страховых компаний принятия управленческих решений в условиях неопределенности, когда деятельность организаций находится под влиянием угроз внутреннего и внешнего характера, результатом которых может стать неплатежеспособность или банкротство. Наличие жесткой конкурентной борьбы на страховом рынке России обостряет эти проблемы. Поэтому актуальным на сегодняшний день становится обеспечение финан-

совой безопасности страховых организаций как залога их эффективного функционирования.

Российский рынок страховых услуг в настоящее время испытывает период стагнации, а эксперты не ожидают восстановления рынка ранее, чем с 2015 года. Растет вероятность разорения автостраховщиков вследствие бесконтрольного роста судебных издержек, падения курса рубля и удорожания услуг СТОА. Качество урегулирования убытков по сравнению с кризисным периодом 2008 года регулируется более жестко, таким образом также повышается риск добровольного отказа некоторых страховщиков от ведения бизнеса. Такое состояние рынка увеличивает уровень неопределенности и количество угроз при принятии управленческих решений. Таким образом, обеспечение финансовой безопасности становится залогом более успешного функционирования страховщиков и сохранения позиций в конкурентной борьбе.

Можно выделить три основных направления поддержания финансо-

вой безопасности страховщика:

- поддержание финансовой устойчивости;
- сохранение необходимого уровня платежеспособности;
- управление финансовыми ресурсами;

Исходя из того, что финансовая безопасность направлена на обеспечение устойчивого развития предприятия, ее необходимо описывать с помощью определенного набора показателей (количественных и качественных). Совокупность данных показателей должна отражать качество управления по каждому из трех вышеназванных основных направлений. Для каждого коэффициента необходимо определять пороговые значения, исходя из данных прошлых лет, а также внешних и внутренних факторов, влияющих на работу организаций [1].

Применение общих нормативов не всегда доказывает эффективность работы той или иной компании, если не учитываются внешние и внутренние факторы, влияющие на ее деятельность в данный момент.



Рисунок 1 – Основные факторы, представляющие угрозу для финансовой безопасности страховой организации

Под финансовой безопасностью страхового рынка в целом и конкретного страховщика, в частности, следует понимать такой уровень обеспеченности страховых компаний финансовыми ресурсами, который позволил бы им в случае необходимости возместить обусловленные в договорах страхования убытки их клиентов и обеспечить эффективное функционирование. Финансовая безопасность рынка страховых услуг, который зависит от многих объективных и субъективных, внутренних и внешних факторов, прежде всего, определяется состоянием его развития, финансовой результативностью и эффективностью деятельности.

Страховой рынок не вызывает у россиян доверия, а сами страховщики ведут непрозрачный бизнес по отношению к клиентам. Такие выводы делают авторы мониторинга деятельности 25 крупных страховых компаний, подготовленного союзом общественных объединений «Международная конфедерация обществ потребителей» и международной организацией Consumers International.

Выделено три основных типа проблем, с которыми сегодня сталкиваются россияне.

Во-первых, это отсутствие необходимой и достоверной информации на официальных сайтах страховых компаний. Ни один из исследуемых онлайн-ресурсов не содержит типовой формы договора и не приводит возможных вариантов урегулирования споров. Лишь в 4% случаев потребитель может узнать об исключениях, то есть убытках или расходах, не подлежащих возмещению при наступлении страхового случая. Только половина организаций имеет на своем сайте калькулятор расчета стоимости поли-

са, а детальная информация о страховых рисках приводится в неявном виде, включая использование мелкого шрифта, наличие приложений и многостраничных правил.

Финансовые организации, которыми являются и страховые компании, предлагают большое количество продуктов. Поэтому из-за многообразия продуктов составить некий среднестатистический договор для всех продуктов крайне сложно, объясняют страховщики. К тому же такой «средний» договор вряд ли будет полезен клиентам, полагают участники рынка. «Например, если взять страхование жизни, то при формировании предложения страховая компания старается быть максимально гибкой, учесть все пожелания и рискованные характеристики клиента. Многообразие продуктов здесь так велико, что составить некий среднестатистический договор для всех, взяв среднюю температуру по больнице, сложно», – отмечают в компании ERGO.

Вторая значительная проблема для клиентов, которую обозначили авторы мониторинга, – неадекватное изложение условий страхования в сводах правил, разрабатываемых страховщиком. Результаты исследования показывают, что лишь одна организация из 25 приводит в правилах четкое и последовательное изложение условий, не вызывающих проблем в понимании. В остальных случаях «Правила страхования» представляют собой многостраничный документ, в котором значимые для потребителя параметры могут находиться в различных частях документа либо изложены в некорректной форме.

Наиболее острые противоречия отмечаются в разъяснении потребителям процесса выплаты страхового

возмещения. 65% страховых компаний, проанализированных в исследовании, предлагают описание процедуры выплаты. Но даже в этом случае в описании отсутствуют необходимые подробности. Так, при оформлении полиса автострахования 37% компаний включают дополнительные условия по пробегу и по количеству водителей, что влияет на сумму страховки. Но эти статьи расходов не разъясняются при калькуляции, отмечают авторы мониторинга.

Третьей проблемой клиентов страховых компаний эксперты назвали навязывание страховых услуг путем предложения «коробочных решений», суть которых разъясняется потребителю неудовлетворительно. В отчете авторов исследования говорится, что в случае оформления ипотечного кредита банки навязывают «свою» компанию, в которой производится страхование клиента, что ограничивает право выбора финансовой организации. Распространенным явлением при оформлении полиса автострахования каско является навязывание франшизы. Почти четверть (24%) исследуемых организаций не предоставляют уточнений при выборе франшизы. Зачастую данная услуга включается в договор без ведома потребителя, приходят к выводу авторы мониторинга.

В связи с нарастанием теневой составляющей в российской экономике особую актуальность приобретают вопросы разработки эффективного механизма противодействия правонарушениям в финансовой сфере.

Важнейшее место в создании такого механизма отводится системе внешнего и внутреннего контроля за деятельностью страховых организаций. Для этого вносятся предложения

по развитию системы внутреннего контроля на основе системы комплаенс-контроля в страховых организациях. Усиление роли комплаенс-контроля в страховых организациях и разработка с учетом специфики каждой страховой организации преемственной комплаенс-стратегии и комплаенс-плана позволят эффективнее противостоять различного рода рискам, носящим зачастую криминальный характер.

Теневой бизнес, будучи по своей природе очень оперативным и мобильным, пользуется малейшими пробелами в законодательстве и быстро реагирует на различные новшества и нововведения. Страхование является молодой, динамичной, быстроразвивающейся сферой финансовых отношений. Именно поэтому страхование представляет собой благоприятную среду для возникновения практически всех видов правонарушений экономической направленности. Так, например, страхование жизни использует в своих целях механизм оптимизации налогообложения, что способствует появлению так называемых серых схем ухода от налогов. Система перестрахования дает возможность легализации (отмывания) преступных доходов и вывода за рубеж страховых премий. Страхование финансовых рисков также потенциально опасно с точки зрения возникновения серых схем. Широкие возможности для всех видов мошенничества потенциально содержит обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Ситуация осложняется тем, что все виды правонарушений в сфере страхования имеют высокую степень латентности, а эффективные методы борьбы с ними

пока еще не разработаны.

Данные обстоятельства требуют разработки и применения различных методических подходов для создания эффективного механизма противодействия. Так, в борьбе со «схемным» страхованием Федеральной службой страхового надзора (ФССН) разработана методика экономической оценки правонарушений в сфере страхования. В качестве критерия оценки выбрана система экстремальных показателей, рассчитанных по отдельным параметрам деятельности страховщиков. Система экстремальных показателей представляет собой инструмент, который позволяет выявлять резкие отклонения от средних параметров объектов одного рода. К числу таких показателей, в частности, относятся соотношения между всеми выплатами и всеми взносами страховщиков. ФССН держит под контролем страховщиков как с минимальным, так и с максимальным значением этого показателя. Если у страховщика взносы намного превышают выплаты, то это может свидетельствовать о значительных скрытых доходах, которые могут переводиться за рубеж. Если отношение выплаченных премий к взносам близко и даже выше 100%, то это свидетельствует о широком использовании страховщиками в своей практике зарплатных схем как способа минимизации налогов.

Совершенствование страхового законодательства также позволяет бороться со «схемным» страхованием. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. от 18.07.2011) предусматривает специализацию страховых организаций по осуществлению страхования жизни и других видов стра-

хования. В результате число правонарушений, связанных с применением серых схем ухода от налогов при страховании жизни, уменьшилось. Крупные страховые компании, имеющие определенное влияние на страховом рынке, перестали использовать в своей практике «схемное» страхование жизни. Они занимаются классическим страхованием, которое носит долгосрочный характер и поэтому не является «схемным». Рынок страхования жизни становится более прозрачным.

В настоящее время во исполнение требований Федерального закона от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее - Закон N 115-ФЗ), Распоряжения Правительства Российской Федерации от 17.07.2002 N 983-р «Об утверждении Рекомендаций по разработке правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и с учетом рекомендаций уполномоченного органа по разработке программ внутреннего контроля, критериев выявления и признаков необычных сделок, критериев оценки риска использования механизмов страхования в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, иных рекомендаций уполномоченного органа по формированию эффективной системы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма разработаны методические документы, имеющие исключительно общую направленность.

Безусловно, данные программы должны быть адаптированы с учетом специфики деятельности страховых компаний, а также применяемых процедур, правил, способов осуществления страховых, финансовых и иных операций. При этом ключевой является программа оценки и снижения рисков использования клиентами страховой компании механизмов страхования в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

Порядок осуществления внутреннего контроля предусматривает выделение критериев и признаков необычных сделок, свидетельствующих о возможном намерении или использовании клиентом страховой организации страховых операций для целей легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

Борьба с легализацией преступных доходов должна являться одним из важнейших стратегических направлений обеспечения экономической безопасности страны. При этом представляется целесообразным сосредоточить внимание на организации эффективного комплаенс-контроля как самостоятельного направления в системе внутреннего контроля страховой организации, благодаря которому страховые организации прежде всего устанавливают контроль за юридическими рисками, связанными с регулированием страховой деятельности. Возникновение и рост уровня таких рисков могут вызвать значительные финансовые потери вследствие введения санкций против страховых организаций, усиления требований к капиталу. Также страховые организации имеют возможность эффек-

тивно предупреждать возникновение риска потери репутации, связанного с недобросовестным соблюдением сотрудниками правил и норм деловой этики. Самое главное состоит в том, что комплаенс-контроль предполагает систему мер, включая политику и процедуры по отслеживанию движения средств в целях предотвращения операций по легализации денежных средств, мониторинг комплаенс-рисков по всем направлениям деятельности страховых организаций (страховой, инвестиционной, нестраховой), ее операциям, продуктам, услугам и территориальным подразделениям.

Усиление роли комплаенс-контроля в страховых организациях и разработка в соответствии с ним и с учетом специфики каждой страховой организации комплаенс-программы, преемственной комплаенс-стратегии и комплаенс-плана позволят, на наш взгляд, эффективнее противостоять различного рода рискам, особенно в рамках реализации Закона N 115-ФЗ.

Вместе с тем система внутреннего контроля в целом является эффективной, но недостаточной для противодействия легализации доходов. Необходим комплексный подход. На наш взгляд, система внутреннего контроля должна быть более гибкой. Для этого необходимо создание собственной службы безопасности или привлечение соответствующих специалистов на условиях аутсорсинга, внедрение системы контроля за службами продаж и урегулирования убытков, применение современных страховых технологий, включающих системный реинжиниринг этого бизнес-процесса.

В целом необходимо создать полноценную концепцию борьбы с пра-

вонарушениями в сфере страхования, которая носила бы системный характер, основывалась на совокупности базовых принципов, включала оформленные стратегии и управленческие модели для отдельных видов страховых случаев.

Таким образом, обеспечение финансовой безопасности является первостепенной задачей для экономической безопасности организации в целом, а также для сохранения независимости, прибыльности и финансовой устойчивости страховщика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ледович Т.С., Маликова Р.И., Соколова А.А., Криворотова Н.Ф., Гладиллин В.А., Крючкова И.В., Боцун И.Б., Куликова Г.М., Дузельбаева Г.Б., Абдумомынова А.Ш., Шалболова У.Ж., Казбекова Л.А., Сыроватская В.И., Котова О.В., Плужникова Е.С., Подколзина И.М., Лещева М.Г. *Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегический аспект.* – Ставрополь: ИДНК, 2015.
2. Панков Ю.В. *Финансовая безопасность страховщика как атрибут страховой культуры*// [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://lib.ru/p/pankow_i_w/financialdoc.shtml.
3. Спиридонов А.А., Агарков В.В. *Государственный франчайзинг -новый инструмент государственно-частного партнерства для малого и среднего предпринимательства* //Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2010. – № 3. – С. 15-19.

УДК 338.12
ББК 65.05

*Близно Л.В. канд.экон.наук., профессор,
Ставропольский институт кооперации, филиал Белгородского
университета кооперации, экономики и права, г. Ставрополь
e-mail:buhuchet-sgu@mail.ru*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

В статье рассматриваются вопросы оценки стоимости интеллектуального капитала на основе методики NCI Research модифицированной под широкое толкование категории интеллектуальный ресурс. Предложена система корректирующих действий по уточнению реальной стоимости интеллектуального капитала. Включение в процессе моделирования факторов, ориентированных на человеческий интеллектуальный капитал, позволил увязать интеллектуальный капитал с различными параметрами эффективности бизнес-процесса и существенно повысить качество прогноза.

The article deals with the valuation of intellectual capital based on the methodology NCI Research modified under a broad interpretation of the category of intellectual resource. The proposed corrective action system to clarify the real value of intellectual capital. The inclusion in the modeling process-oriented factors of human intellectual capital has allowed linking intellectual capital with different parameters of efficiency of the business process and significantly improve the quality of the forecast.

Ключевые слова: эффективность, капитал, оценка

Keywords: efficiency, equity, evaluation

Фундаментальной целью инновационной деятельности субъекта хозяйствования различного уровня и структурной организации является обеспечение конкурентоспособности продукции. Составной частью менеджмента конкурентоспособности является менеджмент интеллектуальных ресурсов, представляющих собой совокупность материальных и нематериальных объектов в виде специального оборудования, квалификации и базового образования персонала, системы организации и стимулирования инновационной деятельности и т.п. [5, 85].

Функциональное назначение и содержание различных видов интеллектуальных ресурсов следуют из наименования. Необходимо отметить охраняемые объекты промышленной и интеллектуальной собственности в виде патентов на изобретение, промышленный образец, полезную модель, а также различной технической документации, содержащей информацию о составе, технологии изготовления, оценке эффективности, способах реализации и других аспектах инновационной продукции (технических условиях, техпроцессах, техрегламен-

тах, методиках, инструкциях и т.п.) [1, 90].

Этот компонент интеллектуального ресурса составляет основу коммерческого успеха (конкурентоспособности), т.к. является ноу-хау производителя, хотя в этом случае необходимо введение в систему учета соответствующих элементов резервирования рисков [3, 96].

В настоящее время разработаны показатели, определяющие эффективность производственной деятельности хозяйствующих субъектов, рассчитанные на базе исторической отчетности и используемые в процессе инвестиционного анализа и прогнозирования. Разработка же методики определения будущих денежных потоков и использование инструментов бухгалтерского инжиниринга с целью предоставления инвестором объективной и доступной информации об инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта позволит определить стоимость, которая может являться ориентиром решений об инвестировании средств в имущественный комплекс предприятия [4, 100].

В качестве примера использования показателей эффективности бизнеса для оценки интеллектуального капитала может быть произведена методика оценки полной стоимости нематериальных активов организации, разработанная NCI Research. Основатели её использовали метод, который применяется при оценке торговой марки. В основе данного метода заложено сопоставление среднегодового ROA компании с нормализованным среднеотраслевым ROA. Таким образом, ROA аналогичен показателю отдачи на капитал организации, определяемый как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стои-

мости основных и оборотных фондов. В российской практике данный показатель носит название рентабельности производства [7, 96].

Однако представляет интерес метод оценки стоимости, добавленной интеллектуальными ресурсами, основанном на немного ином подходе. В этом случае определение интеллектуальный ресурс представляет собой некую совокупность человеческого и структурного капитала, при этом особое внимание уделяется анализу структуры капитала организации и интеллектуальному коэффициенту добавленной стоимости.

Интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости (VAIC - ValueAddedIntel-lectualCoefficient™), который представляет из себя метод изменения интеллектуальных ресурсов фирмы, предложенный Пуликом в 2000 году. Этот коэффициент способствует организации определить вклад в добавленную стоимость материальных и нематериальных активов. Свой потенциал организация лучше использует, если выше коэффициент.

Влияние интеллектуального коэффициента добавленной стоимости на рыночную стоимость организации было протестировано в период 2005-2012 годы самим Пуликом для 30 компаний из списка FTSE [6, 118].

Значимая положительная связь была обнаружена между VAIC и MarketValue.

Общая формула показателя выглядит следующим образом:

$$VAIC = ICE + CEE,$$

где ICE (intellectual capital efficiency) - эффективность интеллектуального капитала, которая получена путем суммы эффективности использования человеческого и структурного капиталов:

$$ICE = HCE + SCE$$

HCE (Human capital efficiency) – индикатор вклада человеческого капитала в добавленную стоимость или эффективности использования человеческого капитала;

SCE (Structural capital efficiency) - индикатор вклада структурного капитала в добавленную стоимость или эффективности использования структурного капитала;

CEE (Capital employed efficiency) - индикатор эффективности использования задействованного капитала или вклада задействованного капитала в добавленную стоимость.

Добавленная стоимость (VA) рассчитывается как разница между совокупной выручкой (OUT) и материальными затратами (INPUT):

$$VA = OUT - INPUT$$

Для определения вклада человеческого, структурного и задействованного капиталов в добавленную стоимость применяются следующие формулы:

Эффективность человеческого капитала: $HCE = VA / HC$

Эффективность структурного капитала: $SCE = SC / VA$

Эффективность задействованного капитала: $CEE = VA / CE$

Однако формула Пулика имеет две особенности:

1) интеллектуальный коэффициент включает в себя добавленную стоимость физического капитала. С точки зрения основателя данного метода высокое значение этого показателя говорит о том, что данная организация лучше использует свою добавленную стоимость в результате большей величины интеллектуальных ресурсов;

2) Пулик утверждает, что существует обратная зависимость между

человеческим и структурным капиталом: чем меньше добавленной стоимости создает человеческий капитал, тем больше ее создает структурный и наоборот.

Достоинства модели заключаются в доступности данных и простоте расчетов. При этом использование бухгалтерской отчетности означает, что не учитываются определенные свойства интеллектуального капитала и будущая деятельность предприятия.

Для моделирования влияния интеллектуальных ресурсов на результаты деятельности компании VAIC™ используют в качестве независимой переменной, отражающей уровень интеллектуального капитала компании. Исследователи выбирают рыночную стоимость предприятия, производительность труда, темп роста выручки, рентабельность активов в качестве зависимых переменных.

Основная цель, преследуемая нами в ходе эмпирического исследования, заключается в анализе влияния интеллектуальных ресурсов, измеряемых с помощью модели VAIC™, на показатели результатов функционирования организации. На основе инструментария корреляционного и регрессионного анализа проведена количественная оценка. Исследуемый массив образован как целевая выборка на основе данных условного предприятия за три года.

В результате для оценок влияния разных факторов на зависимую и независимые переменные для устранения эффекта одновременного влияния факторов, мы ввели в модель контрольные переменные размера (Size) и принадлежности к отрасли организации (Ind). Размер фирмы определяется занятостью - логарифмом численности работников. С помо-

пью данных занятости можно определить абсолютный и относительный размер определенных отраслей промышленности на местном и национальном уровне. Для контроля отрас-

левой принадлежности мы включили дихотомическую переменную («1» - принадлежит, «0» - не принадлежит).

Результаты регрессионного анализа представлены в таблица 1 и 2.

Таблица 1 – Оценки модели зависимости результатов фирмы от VAIC

Предикторы \ Зависимая переменная – темп роста выручки	Число наблюдений	=	87
	F	=	10,882
	df	=	3
	Prob> χ^2	=	0,000 ^b
	Нестандарт коэффициент β	Стандартная ошибка	Значимость
Константа	2029,283	1680,539	,231
Принадлежность к отрасли	-700,418	1063,021	,512
Среднесписочная численность работников (натуральный логарифм), чел.	-590,101	248,710	,020
VAIC	494,429	96,744	,000
R-квадрат (скорректированный)		R-квадрат	
254		280	

Таблица 2 – Оценки модели зависимости результатов фирмы от компонент VAIC

Предикторы \ Зависимая переменная – темп роста выручки	Число наблюдений	=	87
	F	=	15,738
	df	=	5
	Prob> χ^2	=	0,000 ^b
	Нестандарт. коэффициент β	Стандартная ошибка	Значимость
Константа	918,595	1469,863	,534
Принадлежность к отрасли	-429,613	906,907	,637
Среднесписочная численность работников (натуральный логарифм), чел.	-491,425	219,976	,369
Капитальные затраты	,0001	,000	,028
Эффективность интеллектуального капитала	901,812	108,348	,000
Эффективность физического капитала	-77,063	131,357	,559
R-квадрат (скорректированный)		R-квадрат	
459		490	

Таким образом, мы можем сделать вывод на основе значения F-статистики о статистической значимости каждой модели на уровне 1%. Иными словами построенные модели объясняют от 25 до 45% дисперсии.

Что касается первой модели, то она утвердила гипотезу о положительном влиянии интеллектуального коэффициента добавленной стоимости на темп роста продаж. Однако отрасль статистически значимого воздействия не оказывает на зависимую переменную, а размер организации отрицательно влияет на темп роста продаж [2, 38].

Вторая модель характеризуется обнаружением положительной взаимосвязи между темпом роста выручки и отдачей от человеческого капитала, а также инвестициями в основной капитал, зато размер предприятия и отрасль не оказывают статистически значимого воздействия на зависимую переменную.

В результате полученные итоги совпадают с нашими предположениями, при этом следует отдельно отметить выводы, полученные по ряду факторов.

Нужно сказать, что результаты демонстрируют отсутствие влияние каких-либо специфических отраслевых свойств, а также статистическую значимость размера предприятия. Что касается последнего, что в зависимости от спецификации влияние этого фактора оказывалось разным – и статистически незначимым, и отрицательным, что может говорить о неустойчивости полученных оценок [1, 360].

Следующим этапом в анализе влияния интеллектуальных ресурсов на результаты деятельности предпри-

ятия может стать расширение целевой выборки и применение иных методов измерения интеллектуального капитала, как основы его моделирования.

Таким образом, на данной выборке организации в итоге нами было подтверждено, что существует взаимосвязь между уровнем интеллектуального капитала и показателями результатов деятельности предприятия, что в целом согласуется с результатами зарубежных эмпирических исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багрецов С.А. *Интеллектуальные ресурсы организации: учебное пособие* / С.А. Багрецов, Н.Н. Воробьев, З.И. Шалаша. – М.: Илекса, 2011. – 360 с.
2. Белоусов А.И., Сергеева Е. А. *Учетно-статистические аспекты оценки устойчивого развития хозяйствующих резидентов* // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т.9. – №1. – с. 37-41
3. Белоусов А.И., Михайлова Г. В., *Учетные аспекты резервирования рисков контексте мировых тенденций формирования стоимости бизнеса* // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 41. – С. 18-25.
4. Гаранина Т.А. *Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа* // Вестник Санкт-Петербургского Университета. – 2008. – Сер.8. – Вып.1. – С. 96 – 118.
5. Поленова С.Н. *Нематериальные активы: признание и учет*, // Все для бухгалтера. – 2007. – № 10.
6. *Предприятия и рынки в 2005-2009 годах: итоги двух раундов обсле-*

- дования российской обрабатывающей промышленности // Доклад ГУ ВШЭ на IX Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Авдашева С., Голыкова В., Гончар К., Долгопятова Т., Кузнецов Б., Яковлев А., 2010.
7. Рейли Р., Швайс Р. "Оценка нематериальных активов". – М.: Квинто-консалтинг, 2005.

УДК 338
ББК 65.1+65.29

*Киселева О.Н. канд. экон. наук, доцент,
Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А.
Начальник департамента управленческого консалтинга
ООО «Бизнес-Решения Инновации Инвестиции Качество»,
г. Саратов, Email: Oksana@briik.ru*

СОЗДАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрен вопрос создания комплексной информационной системы для целей управления. В качестве основных составляющих данной системы указаны системы управленческого учета, системы бюджетирования и система бухгалтерского учета. Актуальность рассматриваемой проблемы определяется необходимостью создания единой информационной среды, поддерживающей все функции управленческой системы. В статье указаны причины, определяющие низкую эффективность существующих информационных систем управления. Обосновано содержание комплексной информационной системы управления как организационно-управленческой инновации.

The aspects of formation of the integrated information system are considered in the article. The basis of interaction of the system is management accounting, budgeting and accounting system. The relevance of the problem is determined by the necessity of creating the unified information environment for the management system. The reasons of the low efficiency of the information management systems are selected. The content of the integrated management information system as the management innovations is substantiated in the article.

Ключевые слова: Информационная система управления, управленческий учет, система бюджетирования, система бухгалтерского учета, организационно-управленческие инновации, управленческое решение

Keywords: Information management system, management accounting, budgeting system, accounting system, budgeting system, management innovations, management decision

Ускорение ритма современной жизни и изменчивость окружающей среды усиливают нестабильность функционирования компаний, заставляют их проводить частые и быстрые изменения, подстраиваться под происходящее во внешней среде. Как показывает практика зарубежных и успешных отечественных предприятий, в настоящее время только использование современных управленческих технологий позволяет «держать руку на пульсе», удерживая положение на рынке и создавая условия для развития.

Специалистами указывается, что в складывающихся условиях «менеджмент как самая мобильная и отвечающая потребностям рынка отрасль знаний, безусловно, вынужден отвечать сегодняшним реалиям» [1].

Эффективное управление может осуществляться только на основе оперативной, достоверной информации, отражающей реальную картину деятельности предприятия. Как правило, руководитель, в силу занятости, в ряде случаев – некомпетентности, или попросту нежелании углубляться, опирается на информацию, предоставляемую ему другими работниками. При этом ту информацию, которая «кладется на стол» руководителю, не всегда возможно проверить на соответствие действительности. Руководитель уверен, что обладает всеми необходимыми данными для принятия управленческих решений, а на практике это оказывается не совсем так.

В результате, как отмечается специалистами, лица, принимающие решения, отдают предпочтение версии наиболее приближенного, лояльного или красноречивого ходатая. Проводимая затем реорганизация не затрагивает глубинные причины конфликтной (проблемной) ситуации и не решает проблемы в целом [2].

Поэтому, по мнению автора, особенно актуальной на сегодняшний день является проблема формирования информационной базы системы управления, которая позволяла бы в оперативном режиме получать достоверные данные о происходящих в хозяйствующем субъекте процессах. Основными составляющими такой информационной базы должны стать подсистемы, сопровождающие и поддерживающие реализацию всех управленческих функций: от планирования до реагирования и корректировки.

Как свидетельствует опыт, именно отсутствие у руководителей достоверной информации о деятельности предприятия и состоянии рынка при-

водит зачастую к плачевным последствиям. Особенно это актуально для собственников бизнеса, находящихся, как правило, несколько отдаленно от повседневной деятельности принадлежащего ему бизнеса.

Демонстрацией сказанного являются реальные примеры из практики хозяйствования отечественных предприятий. В качестве первого примера выступает ситуация, возникшая на предприятии, являющемся частью холдинга, объединяющего несколько производственных предприятий. Предприятие работало на протяжении длительного периода, принося собственнику неплохую прибыль, но однажды владелец бизнеса был поставлен директором перед фактом о невозможности продолжения деятельности и банкротного состояния без видимых причин на это. Как оказалось, причиной сложившейся ситуации стало несогласие топ-менеджера (да и всего коллектива предприятия) с политикой собственника в отношении распределения получаемой прибыли.

Другим примером является ситуация, когда собственник проявил инициативу и решил проверить деятельность принадлежавшего ему предприятия, «в обход» предоставляемой ему нанятым директором официальной отчетности. Причиной этого явился тот факт, что работая на рынке уже продолжительное время, предприятие не приносило прибыль, при этом и не являлось убыточным. Другими словами, работало на уровне точки безубыточности. Проведенная привлеченными специалистами диагностика предприятия, состояния его активов и деловых отношений с поставщиками и покупателями позволила выявить ряд схем, позволявших

директору довольно успешно использовать производственные мощности предприятия в личных целях.

В качестве третьего примера можно привести ситуацию, когда собственник получил бизнес в наследство. Не обладая опытом работы в данной сфере, новому собственнику уже с первых дней пришлось принимать в оперативном режиме управленческие решения в отношении деятельности предприятия. Важно отметить, что бизнес уже на тот момент характеризовался наличием некоторых негативных тенденций, а именно: сокращение доли рынка и объемов реализации, рост затрат, выплаты банковских процентов, рост дебиторской и кредиторской задолженности и т.д. При этом предоставляемые новому руководителю формы управленческой отчетности, мягко говоря, не позволяли оценить реально складывающуюся ситуацию – отчетность формировалась на нескольких уровнях, при этом ответственные за ее составление не обладали необходимой квалификацией, единых принципов формирования управленческой информации не было. В результате, пока новый владелец разбирался в бизнесе, негативные тенденции нарастали, что определило необходимость значительно «сжать» бизнес: часть имущества, в том числе участвующего в основной деятельности, было продано для восстановления ликвидности.

Представленные примеры свидетельствуют о том, что именно «узкие места» в системе управления определили нестабильность положения, в котором оказались предприятия. Как отмечается А.П. Луневым и Р.И. Акмаевой, успешность функционирования предприятия в условиях мо-

дернизации российской экономики зависит от эффективности системы управления [3]. Понятно, что наличие у собственника инструмента, который позволил бы контролировать деятельность предприятия посредством получения реальной информации в оперативном режиме, предотвратило бы саму возможность возникновения таких ситуаций. Отсутствие необходимой информации в системе управления может привести не только к разовым неэффективным управленческим решениям, но и к летальным, для бизнеса в целом, исходам. Поэтому крайне важным является обеспечение «прозрачности» бизнеса путем создания необходимой информационной системы для целей управления.

Конечно же, в настоящее время на отечественных предприятиях делаются попытки создания таких информационных систем. Внедряются отдельные подсистемы или комплексные информационные системы, например, ERP-системы или разработки компании «1С», разрабатывается индивидуальное программное обеспечение, учитывающее специфику деятельности предприятия, широко применяются возможности Excel. Однако, как показывает практический опыт автора, зачастую такие действия не достигают конечной цели в виде создания единой управленческой информационной системы. Если речь идет о реализации ERP-системы, характеризующейся сложностью и высокой стоимостью внедрения, достаточно часто такие проекты «спотыкаются» о недостаточный уровень квалификации пользователей системы, возрастающие затраты на разработку и внедрение, определенные необходимость регулярной поддержки системы, обучения пользователей, доработ-

ки под потребности предприятия. В результате, в лучшем случае, остаются «работающими» отдельные блоки системы, в худшем – осуществляется дублирование сбора и агрегирования управленческой информации. В ситуации, когда реализуются отдельные блоки управленческой системы, наблюдается их «разорванность», отсутствие возможности интеграции, а образующийся «вакуум» между подсистемами заполняется, опять же, «ручным» формированием управленческих форм.

В качестве причин складывающейся ситуации можно назвать:

1. Неиспользование, или использование не в полном объеме, бухгалтерского учета для целей управления. Бухгалтерский учет является составной частью управленческого учета, отражающий деятельность компании «по-факту». В бухгалтерском учете должна формироваться информация, показывающая стоимость операции, продукта, услуги, проекта (в том числе инвестиционного), содержания подразделения и т.п.

2. Отсутствие целостной системы управления. Бухгалтерский учет, управление финансами, управленческий учет, маркетинг не увязаны полностью между собой. И речь здесь идет не только о буферах обмена информацией, но, прежде всего, об общей логической увязке и целенаправленности. В результате получается «разнонаправленное векторное движение». Увеличивается доля искаженной информации, происходит запаздывание информации и увеличение объемов ручного труда, затрачиваемых на ее обработку. В итоге снижается, либо отсутствует, синергетический эффект.

3. Автоматизация системы управ-

ления выполнена по «кусочной схеме», когда информация, касающаяся разных аспектов управления, обрабатывается в разных программных продуктах и в разных базах данных. Принципы и цели ее обработки также в ряде случаев определяются разработчиком программной системы, а не общей логикой управления предприятием. При этом некоторые программные продукты уже имеют достаточно солидный возраст и приближаются к концу своего жизненного цикла.

4. Система планирования и управления деятельностью предприятия реализована не в полном объеме. Система планирования может охватывать не все аспекты деятельности, например, может отсутствовать блок финансовой или инвестиционной деятельности, являющийся неотъемлемой частью всей системы.

Решением проблемы может стать создание комплексной информационной системы, составляющими которой будут система управленческого учета, адаптированная для ее целей система бухгалтерского учета и система бюджетирования, находящиеся в едином стандарте и разрезе.

При этом система бюджетирования должна стать основой формирования управленческих отчетов, отражать потребности в разрезах и формах информации для целей управления. Как указывает специалист, бюджеты лежат в основе взвешенных и продуманных управленческих решений, оптимального и рационального использования ресурсов [4].

Управленческий учет, построенный на базе применения технологии бюджетирования, с составлением бюджетов для каждого участвующего в схеме звена, с дальнейшей консо-

лидацией данных в общую систему, позволит менеджменту предприятия (и собственнику, и наемному директору) регулярно отслеживать доходы и расходы бизнеса, определять его эффективность, а также контролировать денежный и товарно-материальные потоки на всех участках функционирования бизнеса. При этом фактические данные предоставляет система бухгалтерского учета. В результате, взаимодействие между системой бюджетирования, системой управленческого учета и системой бухгалтерского учета, выражающее-

ся в единых стандартах ведения учета, единых форматах учетных форм, единых периодов формирования отчетов и наличии отработанных процедур обмена информацией в отчетах управленческого и бухгалтерского учета, является основой для построения эффективной системы управления.

Концептуальная схема взаимодействия системы бюджетирования, системы бухгалтерского и управленческого учета представлена на рисунке 1.

При этом целесообразно выделить



Рисунок 1 – Концептуальная схема взаимодействия системы бюджетирования, системы бухгалтерского и управленческого учета

следующие основные этапы постановки системы, а именно:

1. Разработка и внедрение системы бюджетирования, включающая определение концепции системы, разработку и внедрение основных элементов системы (финансовую структуру, бюджетную модель, регламент, определение основных организационных элементов).

2. Оптимизация системы бухгалтерского учета в соответствии с целями и задачами системы бюджетирования (разработка модели распределения производственных затрат, установление единых наборов аналитических характеристик для ведения учета, выделение центров разнесения затрат, разработка методологии разнесения затрат).

3. Разработка системы мониторинга и документооборота (система управленческого учета), в рамках которой определяются основные принципы построения и функционирования системы отчетности, формируются формы отчетности и – главное – выработывается единая методика анализа данных отчетности.

В идеальном случае, к данным этапам добавляется еще один этап, включающий установление взаимосвязи между разработанными бюджетными формами и статьями счетов учета производственных затрат и выручки для обеспечения передачи фактических данных из бухгалтерского учета в систему бюджетирования. Данный этап обеспечивает окончательную целостность системы управления предприятием.

По мнению автора, такое сочетание элементов системы управления, взаимосвязанных и находящихся в едином аналитическом разрезе и информационном пространстве, обеспечит пользователю своевременное получение всей необходимой информации, требующейся для принятия эффективных управленческих решений.

Как показывает анализ практического опыта в данной сфере, как правило, при постановке/оптимизации систем управления предприятием акценты ставятся на отдельные составляющие, например, на «взаимосвязывание» систем бюджетирования и управленческого учета или систем бухгалтерского и управленческого учета. Так, анализируя функции управления, Корж Н. и Лысенко Ж. называют бюджеты связующим процессом, благодаря которому объединяются потребности, возможности и результаты деятельности [5]. Однако в данном контексте специалистами не указыва-

ется, каким образом осуществляется взаимосвязь со всеми составляющими системы управления для обеспечения взаимодействия «потребностей, возможностей и результатов».

Аналогично, рассматривая бюджетирование в системе управления предприятием, Ибрагимовым Н.А. делается основной акцент именно на функции планирования, упуская из виду вопросы взаимодействия с системами, предоставляющими фактические данные [6]. Называя бюджетирование «управлением на основе бюджетов», специалистом не указывается, каким образом осуществляется функция анализа и корректировки планов, которая может осуществляться только на основе бухгалтерского и управленческого учета.

Высоцкой Т. Р. при рассмотрении основных составляющих частей бюджетирования как управленческой технологии указывается технология бюджетирования, организация бюджетирования и автоматизация финансовых расчетов [7]. При этом если имеет место анализ взаимодействия бюджетирования с системой управленческого учета с целью предоставления всей финансовой информации в «наиболее приемлемом для принятия эффективных управленческих решений виде», то рассмотрение вопроса «обратного» движения фактической информации в соответствии с принятыми плановыми значениями отсутствует. Получается, что система управления на основе бюджетирования и управленческого учета является «разорванной», характеризующейся отсутствием всех необходимых функциональных элементов управления.

Если рассматривать практику реализации постановки систем управления, то мы также можем увидеть отсутствие целостности системы. Так,

в Положении о бюджетировании и управленческом учете ОАО «Ривер Парк» подробно рассматриваются основные элементы системы бюджетирования и управленческого учета, определены взаимосвязи статей бюджетов и управленческих отчетов и т.д. [8]. Однако в документе не определен порядок и источник получения фактических данных. Ведь система (а мы говорим именно о системе управления предприятием, а не об отдельных ее частях) должна содержать не только плановые показатели, но и основу для проведения анализа, выявления отклонений, корректировки данных и реализации управленческих действий. А где же, как не в бухгалтерском учете мы можем оперативно получить фактические данные, служащие основой для анализа и корректировки? Получается, в данном Положении «пропущен» очень важный момент, определяющий оперативность получения фактической информации и, соответственно, возможность быстрого реагирования на произошедшие отклонения от плана.

В другом примере – техническом предложении по постановке и внедрению подсистемы управленческого учета в группе компаний «Ангара» на базе комплекса учетных систем ПО «1С.8.3» – наоборот, основное внимание уделено вопросам взаимодействия бухгалтерского учета и системы управленческой отчетности. При этом в качестве управленческих отчетов рассматриваются стандартные бухгалтерские отчеты, а также баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств [9]. Следовательно, предложенная подсистема управленческого учета не сможет обеспечить руководство всей необходимой информацией, так как не вклю-

чает бюджетные формы. А мы знаем, что в настоящее время система бюджетирования является тем необходимым инструментом на предприятии, посредством которого устанавливается связь между текущей деятельностью предприятия с его стратегией. Опять же наблюдается отсутствие целостности системы.

Таким образом, предложенная комплексная информационная система управления будет способствовать созданию необходимой базы для принятия эффективных управленческих решений. «Перетекание» информации из бюджетных форм в управленческие и их интегрирование с фактическими результатами в единых разрезах будет способствовать оперативности и «понятности» получаемых менеджментом данных о деятельности предприятия, что в настоящее время является одним из важнейших факторов, определяющих результативность управленческих решений.

При этом по своему содержанию предложенная комплексная система управления является организационно-управленческой инновацией. Для обоснования содержания данного термина автором были рассмотрены подходы к его определению, данные различными специалистами [10,11,12, 13, 14]. Анализ подходов показал, что под организационно-управленческими инновациями понимают изменения в системе управления с целью повышения ее эффективности. Эти изменения могут представлять собой создание новых организационных звеньев, внедрение современных технологий управления, изменение в бизнес-процессах, оптимизация системы документооборота, внедрение системы автоматизации и другие изменения, основной целью которых является

обеспечение эффективности реализуемых управленческих воздействий. А эффективность определяется «умением» организовать деятельность хозяйствующего субъекта таким образом, чтобы она соответствовала требованиям внешних и внутренних условий хозяйствования предприятия. Другими словами, «организационно-управленческие инновации представляют собой изменения в системе управления с целью повышения ее эффективности и обеспечения способности отвечать современным требованиям внутренней и внешней среды» [15].

Создание комплексной информационной системы управления является изменением в действующих на отечественных предприятиях системах управления с целью повысить оперативность и объективность предоставляемых менеджменту данных о текущем состоянии бизнеса. Это позволяет современно «видеть» все происходящее на предприятии процессы в необходимых информационных разрезах и соответствующим образом реагировать на изменения, что обеспечивает гибкость и адаптивность управленческой системы в целом в современных экономических условиях хозяйствования. При этом, являясь организационно-управленческой инновацией, комплексная информационная систем управления определяет возможность развития хозяйствующего субъекта путем оптимизации деятельности на основе эффективных управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никулина И.Е. *Инновации в современном менеджменте*, // *Вестник Томского государственного университета*. – 2011. – № 342. – С. 159-162.
2. Бармаков Б.П. *Актуальные*

проблемы в управлении отечественными предприятиями [Электронный ресурс]. //Url: http://www.finexpertiza.ru/articles/actual_problems/ (дата обращения 11.07.2015)

3. Лунев А. П., Акмаева Р. И. *Становление и специфические особенности развития менеджмента в современной России* // *Вестник АГТУ. Сер.: Экономика*. – 2010. – №2. – С. 44-51.

4. Малащенко В., Калашникова Т. *Особенности бюджетирования в инновационных компаниях* // *РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция*. – 2014. – №2. – С. 70-75.

5. Корж Н. В., Лысенко Ж. П. *Бюджеты и бюджетирование в системе функций управления* // *Российский Академический журнал*. – 2012. – №4. – С. 69-73.

6. Ибрагимов Н. А. *Бюджетирование в системе управления коммерческим предприятием* // *Социально-экономические явления и процессы*. – 2014. – №12. – Т. 9. – С. 99-103.

7. Высоцкая Т. Р. *Роль бюджетирования в управлении предприятием / Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения: Сборник статей по материалам XVI Международной научной конференции*. – Липецк, 2015. – С. 98-101.

8. *Положение, которое поможет отладить бюджетирование* [Электронный ресурс]. //Url: <http://fd.ru/reglaments/419> (дата обращения 11.07.2015).

9. *Предложение по постановке и внедрению подсистемы управленческого учета* [Электронный ресурс]. //Url: <http://fd.ru/reglaments/413> (дата обращения 11.07.2015).

10. *Управленческие инновации: механизмы реализации: учеб.пособ.* / Д.В. Соколов, Е.И. Юркан. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.

11. Хэмел Гэри. *Инновации в управлении*. // *Будь в курсе! №7* [Электронный ресурс]. //Url: <http://vcourse.obs.ru/vp7?page=1> (дата обращения 11.07.2015).

12. Birkinshaw Julian, Mol Michael. *How Management Innovation Happens*. //MIT Sloan. 2006. [Электронный ресурс]. //Url: <http://sloanreview.mit.edu/article/how-management-innovation-happens/> (дата обращения 11.07.2015).

13. Ваганов П.И. *Методологические проблемы управленческих инноваций*. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 178 с.

14. *Российская ассоциация ин-*

новационного развития. [Электронный ресурс]. //Url: <http://rair-info.ru/publication/publication4/> (дата обращения 27.02.2015).

15. Киселева О. Н. *Особенности организационно-управленческих инноваций на отечественных предприятиях* // *Вестник ВГУИТ*. – 2015. – №2. – С. 254-260.

16. 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.

УДК 338.12
ББК 65.05

Михайлова Г.В. канд.экон.наук., доцент,
e-mail:buhuchet-sgu@mail.ru,
Марченко Н.Е. канд. экон. наук., доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет
Институт экономики и управления
г. Ставрополь buhuchet-sgu@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЁТОМ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Представленные в статье научные материалы позволяют раскрыть особенности исследования, процессов повышения эффективности деятельности организации с активным использованием элементов интеллектуального капитала в разных учетных системах. Показано, что интеллектуальный капитал и его влияние на эффективность бизнеса должна рассматриваться через призму динамических моделей развития и функционирования интеллектуальных ресурсов с обязательным выходом на качественную работу по улучшению интеллектуального потенциала рабочей силы.

Presented in the paper research materials reveal features of the study, the processes of increasing the efficiency of the organization with the active use of intellectual capital elements in different accounting systems. It is shown that intellectual capital and its impact on business performance should be viewed through the prism of dynamic models of development and functioning of intellectual resources that have required access to high-quality work on improving the intellectual capacity of the workforce.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, учет, нематериальные

активы, инновации, технологии

Keywords: intellectual resources, accounting, intangible assets, innovation, technology

Современный этап мирохозяйственного развития характеризуется тем, что решающее значение приобретает фактор, связанный с интеллектуальной составляющей социально-экономических процессов, а именно - интеллектуальные ресурсы, которые непосредственно определяют параметры экономического роста, создают основу для инновационного развития и формирования постиндустриального общества. Именно поэтому исследование сущности, роли и механизмов интенсивного использования интеллектуальных ресурсов как фактора социально-экономического развития общества становятся насущной задачей современной отечественной и иностранной экономической науки.

Реальностью современного мира становится усиление асимметрии мирохозяйственного развития, увеличение разрыва в уровнях экономического развития стран. Среди многих причин этого следует назвать и различия в неравномерном накоплении потенциала интеллектуальных

ресурсов, отсутствие взаимодействия между фундаментальной и прикладной наукой, разную интенсивность инновационной деятельности, а самое главное, насколько действенный механизм использования интеллектуального потенциала той или иной страной [1, 108].

Проведя ранее сравнение учета нематериальных активов в рамках МСФО и НМА, можно констатировать.

Как мы видим, при формальной преемственности МСФО 38 и ПБУ 14/2000, их подходы к признанию НМА имеют существенные различия. Поэтому при трансформации российской отчетности в отчетность, соответствующую требованиям МСФО, необходимо скорректировать состав нематериальных активов [2, 111].

Данная процедура включает в себя следующие этапы:

Этап 1. Провести анализ истории приобретения предприятием нематериальных объектов различных типов, а также их отражение в бухгалтерском учете.

Этап 2. В том случае, если предприятие обладает такими нематериальными активами, как орграсходы и созданные товарные знаки, то их следует списать на финансовый результат. При этом согласно МСФО они не могут отражаться в составе НМА. Если имеющиеся активы амортизировались в предыдущие периоды, то нужно внести корректировки: в момент принятия к учету списать на финансовый результат первоначальную стоимость, в последующие периоды восстановить расходы в виде начисленной амортизации.

Этап 3. Остаточную стоимость расходов на НИОКР списать на финансовый результат, капитализиро-

ванные в соответствии с ПБУ 17/02, но в то же время подпадают под классификацию исследований согласно МСФО 38. Если данные расходы начали амортизировать, то корректировка осуществляется, как указано в предыдущем пункте.

Этап 4. В предыдущие периоды организация могла отнести на текущие расходы затраты на приобретение объектов, которые признаны нематериальными активами по МСФО 38. Эти расходы требуется восстановить, а указанные объекты отразить в составе НМА. В данном случае за все прошедшие периоды необходимо рассчитать их амортизацию и внести соответствующие коррективы в отчетность.

В настоящее время научно-технологическое развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, важнейшим инструментом в конкурентной борьбе, приносит значительный коммерческий успех. Интеллектуальный ресурс является важнейшим условием экономического роста.

В современных условиях мировой рынок наукоемкой продукции составляет 2 трлн. долл. в год, при этом США посредством участия в нем получают 740 млрд. долл. в год, а Россия только 1 млрд., т.е. наблюдается значительное недополучение потенциальной прибыли от активного участия в мировом технологическом обмене.

В результате чего страны, которые активно участвуют в международном обмене, прежде всего технологическом, использующие эффективно интеллектуальный ресурс, обладают значительно более высоким потенциалом развития и способны приобрести ресурсы любого вида и качества,

что и в будущем будет усиливать неравномерность экономического развития.

На сегодняшний день использование интеллектуального ресурса, адаптация хозяйственных субъектов к инновационным процессам говорит не только об уровне конкурентоспособности национальной экономики, ее отраслей, но и о способности к дальнейшему росту, обеспечению национальной безопасности, вхождением в группу стран-лидеров мирового экономического развития.

Центральное и лидирующее место в экономике XXI века будет принадлежать экономическим системам качественно нового технологического уровня, где роль главного ресурса будет играть интеллектуальный ресурс.

Активное использование интеллектуального ресурса, значительное повышение технологического уровня, информационных технологий,

способствовало формированию таких новейших тенденций, как хайтеграция, сервисизация, софтизация.

Изменение интеллектуального капитала проявляется через функционирование интеллектуалов того капитала предприятия, который представляет собой динамический процесс, включающий в себя стадии формирования, использования, восстановления и развития данного ресурса. Структура данного процесса аналогична формам движения капитала организации, но имеет некоторые весьма существенные особенности.

Традиционная линейная модель, которая описывает динамику интеллектуальных ресурсов, проста (рисунок 1). С одной стороны, на основе приобретения интеллектуальных ресурсов предприятия осуществляется их формирование, а с другой – происходит наращивание существующих интеллектуальных ресурсов на осно-

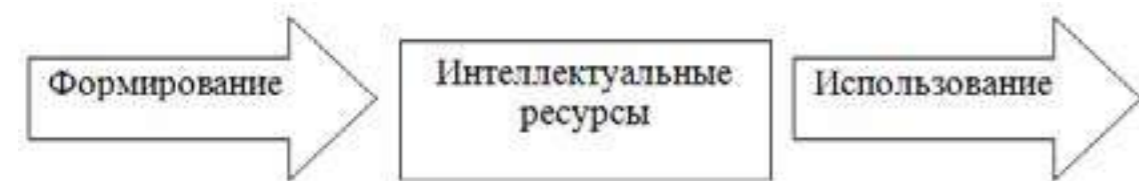


Рисунок 1 – Линейная модель функционирования и развития интеллектуальных ресурсов

ве самостоятельных разработок и обучения [3, 72].

В производстве товаров и услуг использование интеллектуального капитала связано одновременно с переносом стоимости и ее созданием и приращением через потребление интеллектуальных ресурсов живого труда.

Для проведения сравнительного анализа хозяйствующих субъектов по уровню инновационно-инвестиционной привлекательности разработан методический подход, базирующийся

на аналитическом сопоставлении потенциала и прогнозной стоимости предприятия. Относительно к интеллектуальному капиталу отсутствует понятие физического износа, как и для материальных элементов капитала. В данном случае еще более отчетливо проявляются различные формы морального износа, которые связаны с устареванием и частичной утратой потенциала знаний. Но, несмотря на это, в рамках данного цикла производства в процессе потребления интеллектуальные ресурсы практически

не изнашиваются и не уменьшаются. При этом, сам процесс их использования при определенных условиях может сопровождаться их увеличением и развитием. Относительно процес-

сов, так или иначе связанных с производством и потреблением знаний, все чаще говорят о динамических и нелинейных моделях. Динамическая модель развития и функционирования

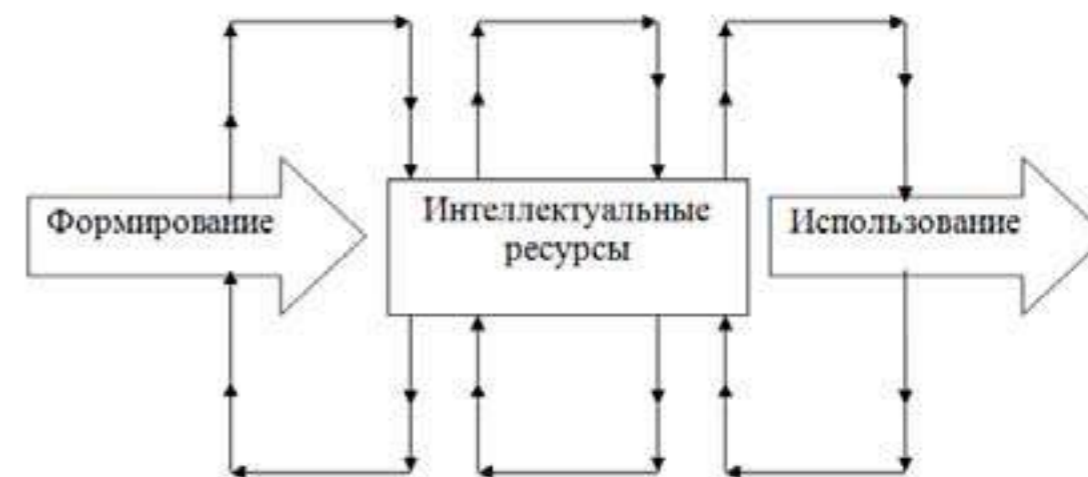


Рисунок 2 – Динамическая модель развития и функционирования интеллектуальных ресурсов

интеллектуальных ресурсов представлена на рисунке 2 [4, 73].

Наряду с поступательным движением системнее особенностью является наличие трех внутрисистемных циклов движения знаний. Взаимосвязь первого цикла связана с формированием интеллектуальных ресурсов. В процессе формирования интеллектуальных ресурсов необходимо резервирование рисков и их отражение в учете [5]. В результате, чем больше по объему и качественнее по составу интеллектуальные ресурсы, тем процесс их формирования эффективнее. Второй цикл связан с использованием интеллектуальных ресурсов. В процессе использования интеллектуальных ресурсов не только потребляются уже имеющиеся знания, опыт, умения, но и формируются новые. В конце концов третий цикл основан на реструктуризации интеллектуальных ресурсов - это их внутреннее, движение, переход из одной

формы в другую. В чистом, изолированном виде его трудно проследить. Этот процесс по своему существу представляет собой возникновения новых форм знания в ответ на требования жизни. Изучение особенностей участия интеллектуального капитала организации необходимо для понимания механизмов функционирования, формирования и управления интеллектуальными ресурсами. Таким образом, необходимо различать динамику собственно интеллектуальных ресурсов и динамику интеллектуального капитала.

Что касается первого случая, то там рассматриваются процессы увеличения или уменьшения интеллектуальных ресурсов, которыми обладает предприятие, процессы, ведущие к изменению их качества.

Второй случай рассматривает движение стоимости интеллектуальных ресурсов - ее формирование, эволюция, перенос стоимости интеллекту-

ального капитала на производственные продукты и услуги. Именно от инвестиций зависит развитие интеллектуальных ресурсов и увеличение интеллектуального капитала.

Во-первых, необходимо различать инвестиции в материальную базу интеллектуального капитала организации и умножение и приобретение знаний в их чистом виде.

Во-вторых, важно учитывать помимо прямых, также и косвенные инвестиции в интеллектуальные ресурсы. Инвестиции в научно-исследовательскую деятельность, в образование - это прямые инвестиции в интеллектуальный капитал. Косвенные - это инвестиции в информационные технологии, которые обеспечивают научно-исследовательскую и образовательную деятельность. Эффективность прямых инвестиций нередко зависит от косвенных, которые определяют уровень образовательных услуг и исследовательских разработок. [6, 196].

В-третьих, необходимо учитывать не только денежные инвестиции, но и их другие «натуральные» характеристики, например, затраты времени. На примере анализа конкретных организаций нами показано, как должна измениться ориентированная на формирование банка знаний система учета прибылей и убытков фирмы. В обычной системе учета капиталовложения рассматриваются как вложения в активы. Часть капиталовложений финансируется за счет амортизационных фондов, формируемых в организации.

А.Бенджамен предлагает, во-первых, капиталовложения, финансируемые за счет прибыли, включать в состав издержек. Во-вторых, он рассматривает часть заработной платы

как капиталовложения в «банк знаний». Для того, чтобы определить эту величину, автор рассчитывает часть рабочего времени, затраченного на решение задач текущего года и часть времени, затраченного на решение долгосрочных, перспективных задач (обучение, планирование, исследование, разработка деловых проектов и т. д.). При этой учитывается текущая часть кадров (в пределах 30%/о) и дополнительные издержки (в размере 10 000 у.е. на человека) на обновление и обучение персонала. В результате заработная плата, включаемая в издержки отчетного периода, составляет 722623, а рассматриваемая в качестве капиталовложений - 871 977. Именно последняя величина включается в активы компании. В заключение Бенджамен предлагает увеличить капиталовложения в «банк знаний» на величину добавленной стоимости, приходящейся на капитализируемую часть заработной платы.

Смысл всех этих умозаключений, полностью абстрагирующихся от учета финансовых результатов деятельности предприятия, состоит в оценке инвестиций в интеллектуальные активы компании («банк знаний»).

По нашему мнению, эти вложения почти на порядок больше, чем вложения в реальные активы. При этом не волнует то обстоятельство, что часть фонда оплаты труда при таком подходе должна финансироваться за счет прибыли и, возможно, после уплаты налогов и сборов. Тем не менее, данный личный подход к определению капиталовложений в интеллектуальные активы представляет несомненный интерес, так как позволяет оценить эффективность такого рода вложений.

По данным статистического ана-

лиза, абсолютное большинство специалистов в различных организациях позитивно оценивают свой профессионально - творческий потенциал, личные деловые качества: 90% опрошенных считают, что им присуща ответственность за исполнение порученных заданий, 78% отмечают высокий уровень своего профессионализма и компетентности. 60% выразили мнение, что у них достаточно хорошо развиты инициативность, стремление к новому, новаторский подход к делу [7, 40].

При анализе вопросов управления интеллектуальными ресурсами необходимо учитывать новую мировую тенденцию - значительное повышение доли творческих работников в общей численности занятых. В настоящее время в экономике творчество и конкурентоспособность идут параллельно. Творчество можно рассматривать и как отличительную черту компаний или их подразделений, которые имеют гибкие структуры и делающих акцент на совместной работе. В данном случае для этих предприятий характерны со- стязательность, партнерство, свобода как источники новых идей и знаний.

Таким образом, в современных условиях главной стратегической задачей практики организации в кадровой сфере является формирование высокопрофессионального, стабильного и оптимально сбалансированного управленческого аппарата, способного эффективно, гибко и последовательно обеспечивать осуществление задач и функций.

В настоящее время возрастает роль и ответственность кадровых служб за формирование интеллектуальных ресурсов организации, т.е. подбор, расстановку и развитие специалистов организации. Их эффективное ис-

пользование в интересах формирования кадрового потенциала.

Кадровые службы следует наделять соответствующими правами. Дать им возможность непосредственно влиять на формирование структуры центрального аппарата, на штатно-должностной состав структурных подразделений, вносить предложения руководству организаций по совершенствованию деятельности аппарата и прохождению службы специалистами организации.

Практическое использование системы показателей эффективности управления персонифицированным интеллектуальным капиталом на предприятии предусматривает: ориентацию предприятия на интенсивный путь развития и достижение высокого уровня эффективности в динамике; выявление резервов совершенствования использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тонкошкурова Н.С. *Об учете знаний по российским стандартам и МСФО / Н.С. Тонкошкурова // Сборник статей международной научно-практической конференции «Социально-экономический потенциал региона: оценка и эффективность использования».* – Абакан, 2009. – С. 108-109.
2. Самойлова Н.С. *Интеллектуальный капитал как объект бухгалтерского учета / Н.С. Тонкошкурова // Сборник научных трудов Республиканского конкурса научных докладов «Проблемы современной экономики».* – Абакан. – С. 35-37.
3. Багрецов С.А. *Интеллектуальные ресурсы организации: учебное пособие / С.А. Багрецов, Н.Н. Воробьев, З.И. Шалаша.* – М.: Илекса, 2011. – 360с.
4. Георгиев Р. *«Интеллектуальные*

ножницы и глобализация» // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №6.

5. Белоусов А.И., Михайлова Г.В., Учетные аспекты резервирования рисков контексте мировых тенденций формирования стоимости бизнеса // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 41. – С.-18-25.

6. Абрамова Л.А. Элементы инструментария оценки эффективности интеллектуальных ресурсов предприятий сферы услуг региона // Образование и наука как основа модернизации социально-экономического развития региона: сб. ст. регион.сессии годовой тематической конференции Новой экономической ассоциации «Об-

разование, наука и модернизация» 2010 г. Уфа: Уфимская гос. академия экономики и сервиса, 2010. – 348 с.

7. Белоусов А.И., Сергеева Е.А. Учетно-статистические аспекты оценки устойчивого развития хозяйствующих резидентов // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т.9.– №1. – С. 37-41.

8. 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.

УДК 339.9

ББК 65.5

Клочко Е.Н. д-р. экон. наук, доцент,
e-mail: magadan.79@mail.ru,

Коваленко С.А. аспирант,
Южный институт менеджмента, г. Краснодар,
e-mail: kovalenko79-S-A@yandex.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

В работе рассматриваются подходы к определению классификации услуг в условиях формирования «новой» экономики, а именно экономики знаний и новых информационных технологий. Сектор интеллектуальных услуг исследуется как один из перспективных и значимых в рамках инновационного развития России. Отмечается важная роль интеллектуальных услуг в экономической деятельности страны. Обусловлены причины необходимости создания общей концепции в рамках исследований и изучения рынка интеллектуальных услуг.

The paper considers approaches to defining the classification of services in the emerging «new» economy, namely, the knowledge economy and the new information technologies. Intellectual services sector is considered as one of the most promising and important in the framework of Russia's innovative development. It notes the important role of intellectual services in the economic activity of the country. Due to the reasons for the need to establish a common concept in the framework of research and study of the market of intellectual services.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, классификация, сектор экономики, мировая экономика, сфе-

ра услуг, новая экономика, концепция, рынок услуг.

Keywords: intellectual services, classification, economy, world economy, the service sector, the new economy, the concept of market services.

Одним из самых значительных явлений экономической жизни второй половины XX - начала XXI века в экономически развитых странах считается значительное расширение производства и потребления услуг. Движущими силами этого процесса стали именно те отрасли, которые предложили инвестиции в человеческий капитал. А это способствовало ускоренному развитию и использованию нематериальных активов и нематериальной среды деятельности хозяйствующих субъектов рынка. Именно это обстоятельство привело к появлению нового типа экономики - «экономики знаний», где главную роль сыграло появление рынка интеллектуальных услуг. Несмотря на сложный путь развития, новому типу экономики удалось занять свое значимое место среди основных и значимых секторов мировой экономики в качестве отдельного сектора - сектора интеллектуальных услуг. И теперь роль относительно

нового сектора только возрастает.

Сектор интеллектуальных услуг обозначен как четвертичный сектор экономики, который включает в себя научные исследования и разработки. Целью исследования сектора интеллектуальных услуг является анализ основных существующих характеристик и перспектив развития рынка интеллектуальных услуг в России.

Услугам, несмотря на их многообразие, свойственны черты, через которые чаще всего определяют данную категорию: 1. Неосвязаемость; 2. Неотделимость производства и потребления; 3. Многообразие и разнородность; 4. Невозможность хранения или складирования услуг [1].

Интересно охарактеризованы свойства услуги в книге «Стандартизация и спецификация в сфере услуг» под редакцией И.М. Белявского [2, 107].

1. Услуги представляют собой сочетание процесса оказания и потребления результата услуги, которые могут совпадать по времени.

2. Услуги, в зависимости от объекта и результата, делятся на материальные и нематериальные.

3. В сфере услуг субъектом выступает индивидуальный предприниматель или малое сервисное предприятие.

4. Во многих случаях потребитель не только является объектом оказания услуги, но и непосредственно участвует в процессе ее оказания.

5. Как правило, услуга имеет индивидуальный характер оказания и потребления.

6. В сервисе услуг высока доля ручного труда, качество которого зависит от мастерства персонала.

7. Исполнитель услуги не является собственником результата услуги.

8. Услуги локальны, нетранспортабельны, могут иметь региональный характер и могут быть не сохраняемы.

В соответствии с положениями Всемирной торговой организации (ВТО) все услуги подразделяют на 12 секторов:

- услуги для бизнеса;
- строительные услуги;
- услуги связи (информационные: почтовые, курьерские и телекоммуникационные);
- дистрибуционные услуги (услуги торговых агентов, маркетинг, розничная и оптовая торговля, франчайзинг);
- транспортные услуги;
- финансовые услуги;
- образовательные услуги;
- услуги здравоохранения;
- туристические услуги;
- рекреационные услуги;
- услуги по охране окружающей среды;
- услуги, в другом месте не классифицированные.

Чрезвычайно широкий ассортимент услуг, объектов обслуживания и методов их оказания усложняет процесс описания и составления единой классификации всего многообразия услуг, в том числе и интеллектуальных. От того, какие задачи и практические цели ставят перед собой исследователи, зависит и выбор классификационных признаков. Анализ экономической литературы показывает, что классификация услуг не является однозначной и до сих пор является предметом для многочисленных дискуссий, которые, в том числе, никак не могут завершиться и четким определением самого понятия услуги. А ведь этот факт негативно отражается на принятии управлен-

ческих решений по регулированию рынка различных товаров, на системе статистического сопровождения экономической деятельности, которая требует четкой идентификации товаров, дифференциации видов товаров, определения их классификационных признаков.

Необходимо отметить, что в нашей стране еще не сложилось официально принятой классификации интеллектуальных услуг, хотя интеллектуальная сфера пронизывает все уровни нашего общества. Возможно, это связано с новизной рассматриваемого научного направления. Во многих исследованиях интеллектуальные услуги характеризуются как продукт интеллектуальной деятельности, не имеющий товарной формы и который предназначен для разового удовлетворения человеческих и производственных потребностей. Сбор, анализ и презентация информации характеризуют сам процесс создания и продвижения в интеллектуальной деятельности [3].

Современная мировая экономика всё больше обращается к причинам возникновения и развития отраслей нематериальной сферы. Сфера интеллектуальных услуг представлена самыми различными направлениями деятельности:

- консалтинговая;
- аудиторская;
- проведение экспертиз;
- ИТ-консалтинг, информационные технологии;
- кадровый консалтинг;
- международное деловое сотрудничество;
- юридическое сопровождение бизнеса;

- риэлтерские услуги;
- оценочная деятельность;
- сертификация и технические регламенты;
- агентства и фонды поддержки предпринимательства;
- рекламные услуги;
- маркетинговые услуги (за исключением рекламы);
- инжиниринг;
- ВУЗы и учебные организации;
- финансы, доверительное управление и т.д.;
- дизайнерские услуги.

По идее, классификация интеллектуальных услуг должна улучшить понимание каждого вида этих услуг, помочь обозначить его отличительные черты и определить специфику, а также должна позволить лучше понять изучаемое явление, выделить отличительные черты каждого из видов услуг.

Значительно усложняет определение классификации интеллектуальных услуг и тот факт, что приходится наблюдать разнообразие этой сферы услуг, ее нарастающую значимость и проникновение практически во все сферы общественной жизни [4]. Как результат – это постоянно возникающие новые услуги и в тоже время исчезающие услуги, которые становятся все менее востребованными и трансформируются в новые виды услуг. Отсутствие четких границ сектора интеллектуальных услуг является еще одной из причин, препятствующей созданию однозначной классификации.

Некоторые подходы к определению классификации интеллектуальных услуг обобщены в процессе исследования и отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация интеллектуальных услуг

Подходы к определению классификации интеллектуальных услуг		
Авторы	Критерии	Виды услуг
Я.И. Кузьминов [5]	по особенностям производства	консультирование, аудиторские услуги, юридические услуги, маркетинговые услуги, услуги по оценке, услуги по управлению активами, услуги по подбору персонала, услуги в области рекламы и связей с общественностью, услуги в области аналитики
М.Е. Дорошенко, И.С. Березин, Д.В. Виноградов, Н.Б. Сидорова, А.Б. Суслов [6]	по функциональному признаку	услуги, реализуемые в производстве; услуги, реализуемые в потреблении; услуги, приводящие рынок в равновесие
Э. Мюллер и А. Зенкер [7]	по вкладу труда в добавленную стоимость	аудиторские услуги, управленческое консультирование, услуги в области маркетинга; сертификация, услуги в области рекламы; юридические услуги; услуги в области недвижимости

Изучив работы отечественных исследователей в области определения классификации интеллектуальных услуг, можно представить обобщенную классификацию, разделив интеллектуальные услуги по определенным основным критериям (таблица 2).

Представленную выше классификацию можно продолжать и продолжать до бесконечности. И практически любой вид услуги можно классифицировать подобным образом.

В заключение хочется отметить, что все уже достигнутые результаты согласно проведенным исследованиям требуют дополнительной доработки и изложения полученных данных в общепринятую концепцию. Необходимо четко отработанная терминология, классификация. Нашей стране необходим качественный скачок на рынке интеллектуальных услуг. Для создания и развития современной инновационной системы необходима доработка нынешней нормативно-правовой базы, а в отношении прав государства и разработчиков научно-технической продукции должны быть приняты однозначные решения. Так как в целом мировой рынок интеллектуальных услуг еще не сложился, а только формируется и, так сказать, набирает обороты, то России необходимо приложить все усилия для того, чтобы занять особое, значимое положение на уровне международных отношений в этой нише. Стоит отметить, что именно наша страна располагает огромным интеллекту-

Таблица 2 – Обобщенная классификация интеллектуальных услуг

Критерий	Вид услуги
по назначению	– личные; – коллективные.
по доступности	– доступные; – малодоступные.
по характеру потребления	– массовые (например, услуги СМИ и т.п.), – коллективные (услуги общественного транспорта и т.д.); – индивидуальные.
по сфере оказания	– публичные; – социальные (общественные); – административные.
по степени контакта с потребителем	– высокая; – низкая.
по форме обслуживания	– абонементное; – срочное; – дистанционное.
по срокам обслуживания	– минимальный; – максимальный.
по государственной поддержке	– софинансируемые (инновационные, информационные, образовательные и др.); – самофинансируемые услуги.
по основанию оказания	– платные; – бесплатные.
по целевой установке	– коммерческие, где услуги рассматриваются как объекты купли-продажи с ориентацией на формирование доходной базы – некоммерческие, которые направлены на повышение качества обслуживания и создание высокой репутации
по степени участия потребителя в создании услуги	– высокая; – низкая.
по спросу и предложению	– инициированы предоставляющими услуги; – инициированы потребителями и пользователями услуг.
по содержанию результата	– информационно-консультационные; – коммуникационные; – финансовые; – предоставление правообеспечивающих документов.
по причине обращения	– вынужденные; – добровольные.

альным богатством, которое создает образований и дает возможность занять достойное место в мировом со-

обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Линдон Д., Леви Ж., Ландреви Ж. Меркатор. Теория и практика маркетинга. / Пер. С франц.: В 2 т. - Т.2. - М.: МЦФЭР, 2006. - С. 336-339.

2. Стандартизация и спецификация в сфере услуг / Под ред. И.М. Белявского. - М., 1997.

3. Прохорова В.В. Экономика знаний как стратегический «ресурс» интенсификации развития территориальной экономической системы // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 11-2 (40-2). - С. 142-146.

4. Попова Ю.Н., Белова Е.О. Различные подходы к управлению знаниями в современной компании // Новые технологии. - 2013. - № 3. - С 85-90.

5. Кузьминов Я.И. и др. Россия: Формирование институтов но-

вой экономики. Тезисы. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2003.

6. Интеллектуальные услуги в России / М. Е. Дорошенко (рук.) [и др.]; Гос. ун-т - Высш. шк. экономики.- М.: Беловодье, 2010. - 112 с.:

7. Muller E., Zenker A. *Analysis of Innovation-oriented Networking between R&D Intensive Small Firms and Knowledge-Intensive Business Services: Empirical Evidence from France and Germany. Proceedings of the High-Technology Small Firm Conference, Univ. of Twente (the Netherlands), 1998. - P. 175-203.*

8. 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 338 (100-87)
ББК 65.5 + 65.9 (7 Кан)

*Лещева М.Г. д-р экон. наук, профессор,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь,
e-mail: marina_lesheva60@mail.ru*

АНАЛИЗ УРОВНЯ ПОДДЕРЖКИ И МЕХАНИЗМОВ ЗАЩИТЫ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАНАДЫ

В статье проведен анализ опыта государственной поддержки сельского хозяйства Канады. Сделан вывод о необходимости его учета в ходе реформирования механизмов государственной поддержки сельского хозяйства России в соответствии с требованиями ВТО.

In article the analysis of experience of the state support of agriculture of Canada is carried out. The conclusion is drawn on need of its account during reforming of mechanisms supports of agriculture of Russia according to requirements of the WTO.

Ключевые слова: сельское хозяйство, страхование, внедрение инноваций, государственная поддержка, субсидии, льготное налогообложение, зарубежный опыт.

Keywords: agriculture, insurance, introduction of innovations, state support, subsidies, preferential taxation, foreign experience.

Изучение успешных практик государственного регулирования агропромышленными комплексами зарубежных стран представляет интерес с точки зрения возможности их адаптации и использования при

корректировке мер бюджетной поддержки отечественного сельского хозяйства. Актуальным в связи с этим является рассмотрение опыта Канады, природные условия и отраслевая структура сельского хозяйства которой сходны с российскими, страна является мировым лидером экспортеров продовольствия и располагает разнообразной многоканальной системой государственной поддержки сельского хозяйства.

Особенности государственного регулирования сельского хозяйства в Канаде нашли отражение в трудах Григорьевой Е.Е. [1], Кадомцевой М.Е. [2], Кравчук И.В. [3], Папцова А.Г. [4, 5], Строкова С.Н. [6], Хожемпо В.В. [7]. Вместе с тем актуальные формы и методы государственной поддержки сельского хозяйства Канады рассмотрены недостаточно полно и нуждаются в дальнейшем изучении.

Этим определяется цель исследования – изучить современные инструменты поддержки аграрного производства Канады, с точки зрения возможностей использования ее позитивного опыта в России.

Условия, материалы и методы. Исследования проведены на основе диалектического, абстрактно-логического, сравнительного методов с ис-

пользованием анализа официальной статистической информации, изучения данных научных публикаций.

Обсуждение проблемы. Помощь канадским сельхозпроизводителям со стороны государства обеспечивается, главным образом, путем поддержки рыночных цен. В ассортимент товаров, предложение которых подлежит регулированию, входят молочные продукты, мясо птицы, яйца и другие виды продовольствия. Предложение сельхозпродуктов регламентируется условиями национального плана сбыта продукции, положения которого подлежат согласованию на федеральном уровне с участием органов власти провинций и территорий, что указывает на важность этих товаров для национальных интересов.

Правительство Канады использует несколько ключевых программ предоставления гарантий, осуществление которых регулируется с помощью Закона «О программах сбыта сельхозпродукции». Так, реализуется Программа ценового пула, которая призвана гарантировать сельхозпроизводителям и сбытовым учреждениям компенсацию потерь от непредвиденного снижения рыночной цены на конкретный продукт. Механизм ее реализации заключается в следующем: Федеральное правительство договаривается со сбытовым учреждением в лице производственной или перерабатывающей ассоциации и предоставляет ценовую гарантию. Ценовая гарантия устанавливается в качестве процентной доли от ожидаемой оптовой цены на данный продукт. Такая схема позволяет сбытовому учреждению использовать ценовую гарантию в качестве обеспечения при получении кредита и помогает данному уч-

реждению снабжать сельхозпроизводителей наличными средствами через механизм предоплаты за поставленную продукцию. Если оптовая цена падает ниже ценовой гарантии, программа позволяет правительству компенсировать эту разницу в форме субсидии, выплачиваемой за конкретный продукт. По данным ВТО (2011 год), общая сумма выплаченных в 2010 году гарантий составила приблизительно 55,2 млн. канадских долларов, которые получили около 18 тысяч сельхозпроизводителей.

В Канаде действует Программа авансовых платежей, которая облегчает получение кредитов и займов растениеводам и животноводам путем представления гарантий. По условиям этой программы федеральное правительство гарантирует сельхозпроизводителям получение от участвующих производственных организаций авансов наличными до 400 тыс. канадских долларов. Величина аванса зависит от стоимости участвующих в этой программе продуктов. Федеральное правительство гарантирует получение беспроцентного аванса в размере до 100 тыс. канадских долларов, возвращаемых по окончании производственного периода.

Программа «Агростабил» выполняет задачу стабилизации доходов путем компенсации разницы потерь от снижения цен, производственного ущерба или роста издержек на вводимые ресурсы. По этой программе выплаты осуществляются в тех случаях, когда норма прибыли снижается более чем на 15 процентов по сравнению с аналогичным средним показателем за 5 предыдущих лет. Норма прибыли представляет собой разницу между допустимыми производственными расходами и дохода-

ми. Участники программы «Агростабил» должны внести взнос в размере 3,80 канадских долларов на 1 000 канадских долларов стандартной нормы прибыли.

Уровень компенсации зависит от пределов снижения нормы прибыли. Например, если снижение нормы прибыли составляет от 15 до 30 процентов, то компенсируется 70 процентов доли снизившейся прибыли. Компонент компенсации ущерба от стихийных бедствий предусматривает выплаты в случае падения объема производства от 30 до 100 процентов, и тогда оплачивается 80 процентов падения нормы прибыли. Максимальный годовой платеж составляет 3 млн. канадских долларов на одно фермерское хозяйство. Данная программа функционирует как инструмент управления рисками для защиты сельхозпроизводителей от непредвиденных колебаний конъюнктуры рынка и стихийных бедствий.

Программа «Фонд стабилизации чистого дохода» (NetIncomeStabilizationAccount) это программа государственной поддержки сельхозпроизводителей, призванная помочь ее участникам накапливать необходимые средства для восполнения потерь при небольших снижениях норм прибыли, а также для инвестиций в будущее развитие. Программа работает следующим образом: сельхозпроизводители вносят разрешенные суммы средств на счет программы «Агроинвест», и программа от себя добавляет такую же сумму. Сельхозпроизводителям разрешено депонировать средства на сумму до 1,5 процента их чистых поступлений от реализации на рынке разрешенных объемов продукции, полученной в предшествующем году, и в дополне-

ние они получают сопоставимую сумму средств от правительства. Максимальный размер государственного взноса на одного участника составляет 22 500 канадских долларов. Производитель может пользоваться средствами, накопленными на его счету в годы, когда его доходы падают ниже установленного уровня. В программе принимает участие порядка 60% всех производителей, имеющих право на участие. Средний баланс счета составляет \$20000.

Программа «Страхование урожая» (CropInsuranceProgram) представляет собой программу страхования урожая конкретных культур на случай производственных потерь в результате плохих погодных условий и других чрезвычайных событий.

Данная программа обеспечивает защиту производителей от убытков, вызванных природными опасностями, такими как: засуха, наводнение, град, заморозки, избыточная влажность, неконтролируемые болезни и вредители. Покрытие предоставляется фермеру в виде гарантии собранного урожая и базируется на индивидуальной статистике фермера. В случае если собранный урожай ниже оговоренного в договоре страхования, производителю выплачивается компенсация. Долевые расходы берут на себя сельхозпроизводители, провинции и федеральное правительство, при этом федеральное правительство финансирует определенную долю общих страховых и административных издержек. Выдачу контрактов и контроль за их исполнением осуществляют правительства провинций и местные муниципалитеты.

Обычно максимальное покрытие, предоставляемое по этой программе, составляет 80% среднего урожая, но

по отдельным культурам, риск выращивания которых выше, оно может достигать до 90%. При этом фермеры сами выбирают уровень покрытия, цену, по которой компенсируются убытки в зависимости от колебания рынка для каждой категории страхуемых культур.

Федеральное законодательство устанавливает общие рамки программы, давая возможность провинциям на региональном уровне дорабатывать их с учетом местной специфики с участием представителей федерального правительства, местных органов власти и самих производителей. Для получения федеральной субсидии такими программами, они должны удовлетворять условиям: страховые тарифы должны рассчитываться актуарно для поддержания самоокупаемости программы; метод определения страхуемого уровня урожая должен отражать реальную статистику.

Под эту программу подпадает большинство товарных культур. В 1998-99 году 50% всех производителей и 55% засеваемых площадей в Канаде были застрахованы по этой программе. В настоящее время и Федеральное правительство и провинции субсидируют по 25% страховых премий и 50% административных затрат страховщиков.

Программа «Страхование урожая» (Crop Insurance Program) координирует деятельность с другими программами управления коммерческими рисками с тем, чтобы исключить для сельхозпроизводителей возможность дважды получить компенсацию за один и тот же причинный ущерб.

Программа «Агровосстановление» обеспечивает получение специальной финансовой помощи от го-

сударства фермерам, пострадавшим от стихийных бедствий. Программа предназначена для выполнения тех целей, которые не охвачены другими программами управления коммерческими рисками и оказания помощи в случае стихийных бедствий, поэтому размер ее финансовой помощи зависит от объема возможных выплат, получаемых от других существующих программ.

В 2013-2014 гг. в системе государственной поддержки аграрного сектора Канады произошли изменения, направленные на решение проблем, связанных с управлением рисками производителей сельскохозяйственной продукции. Введены три новые федеральные программы: «Агроинновации» («AgriInnovation»), «Агромаркетинг» («AgriMarketing») и «Агроконкурентоспособность» (AgriCompetitiveness), закрепившие инновационную деятельность, конкурентоспособность, устойчивость, а также наличие институциональной и физической инфраструктуры в качестве решающих факторов развития аграрного сектора страны.

Программа «Агроинновации» («AgriInnovation») является пятилетней, на ее реализацию выделено \$ 698 млн. Из этой суммы \$ 468 млн (67 %) доступны для финансирования проектов на основе заявок перерабатывающей промышленности. Остальные средства идут на финансирование научно-исследовательских работ, развития и передачи новых знаний в практическую деятельность, а также для содержания администрации программы.

Программа предназначена для поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере сельского хозяйства, а

также содействия демонстрации, коммерциализации инноваций и инновационных продуктов, технологий, процессов, методов и услуг. Целью ее является повышение производительности, конкурентоспособности, адаптивности и устойчивости канадского сельскохозяйственного сектора, а также содействие расширению возможностей канадских сельхозпроизводителей на внутреннем и международном рынках. В рамках программы могут быть предоставлены безвозмездные взносы по утвержденным заявкам и / или поддержка в форме софинансирования, оказываемая ученым-исследователям и экспертам по передаче знаний в практическую деятельность сельскохозяйственного и агропромышленного комплекса Канады (AAFC).

Программа поддерживает следующие направления:

1. Исследования и развитие под руководством промышленности («Industry-led Research and Development Stream»);

2. Предоставление возможностей коммерциализации и внедрения («Enabling Commercialization and Adoption Stream»).

По первому направлению обеспечивается поддержка двух типов проектов:

Агро-Наука кластер – носит общенациональный характер, ограничивается несколькими приоритетными темами научного плана, руководящую роль в которых играет промышленность и которые нуждаются в научно-исследовательской поддержке по всей стране. Агро-наука кластер может быть сформирован на товарной основе, или может быть межсекторальным, нацеленным на решение сквозных вопросов, которые представляют интерес для более чем одно-

го товара.

Агро-Наука проект: поддерживается один или небольшой набор научных проектов, которые не являются столь всеобъемлющими, как научные проекты агрокластера. Областью их применения может быть национальный, региональный или местный уровень.

По второму направлению осуществляется содействие демонстрации, коммерциализации и внедрению новых агропродуктов, технологий, процессов или услуг. Финансирование в рамках данного направления предназначено для поддержки, и снижения финансовых рисков, связанных с движением инноваций от исследований и разработок, через лабораторные испытания, пилотные проекты, предварительную коммерческую демонстрацию к полной коммерциализации.

Для того, чтобы получить финансирование по этому направлению, кандидаты должны четко продемонстрировать:

- инновационный аспект предлагаемого продукта, процесса, технологии или услуги;
- техническую осуществимость и готовность инноваций к выходу на рынок;
- достаточно доказательств, подтверждающих потребность и спрос со стороны рынка на данные инновации;
- наличие кадрового управленческого потенциала для успешного завершения проекта;
- финансовые возможности, чтобы завершить проект и погасить вклад.

Типы проектов, которые могут получить поддержку в рамках этого направления:

- проекты, связанные с демон-

страцией агроинноваций, для которых все необходимые испытания и апробация были завершены и инновации в течение 24 месяцев будут на рынке или в промышленной эксплуатации;

- проекты коммерциализации, в которых агроинновации будут представлены на рынке в успешно завершённом виде;

- проекты – принятия с участием сельскохозяйственного, агропродовольственного или агропродуктового субъекта, где недавние нововведения на основе технологий, процессов или услуг приняты и адаптированы.

Приоритет отдается проектам, которые: включают недавно доказанные инновации (в течение последних 5 лет); позволяют создать или расширить экспортные рынки; являются фундаментальными для аграрного сектора.

Финансирование по программе «AgriInnovation» ограничивается 10 миллионами долларов в год и осуществляется на основе рассмотрения обоснованных заявок.

Программа «Агроконкурентоспособность» («AgriCompetitiveness») является пятилетней (2013-2018 гг.), на ее реализацию выделено 114,5 млн \$. Программа «AgriCompetitiveness» нацелена на осуществление мер, которые помогут сектору адаптироваться к быстро меняющимся и возникающим глобальным и внутренним возможностям и проблемам, оперативно реагировать на тенденции рынка и повысить предпринимательский потенциал.

Программа предусматривает поддержку производственно-сбытовых союзов (VCRTs), которые обеспечивают взаимодействие правительства, производителей, переработчиков и

представителей торговли в рамках продовольственных цепочек для принятия совместных планов, выработки общих положений, отвечающих потребностям быстро меняющегося внутреннего и мирового рынков.

Существует одиннадцать союзов, объединяющих производителей говядины, свинины, зерна, бобовых, семян, специальных культур, органических удобрений, морепродуктов, садоводов, овцеводов, производителей продовольствия. Союзы способствуют сотрудничеству в широком диапазоне прогнозирования, регулирования, научной и инновационной областях в рамках продовольственных цепочек. Своевременно реагируя на изменения потребительского спроса союзы играют решающую роль в увеличении присутствия Канады в современном конкурентном мировом рынке.

В рамках программы Agri Competitiveness осуществляется поддержка провинциальных программ по содействию развитию бизнеса, в частности, для воспитания предпринимательского потенциала молодых фермеров.

Кроме того, существует подпрограмма содействия и поддержки современной нормативной среды («Facilitating and Supporting a Modern Regulatory Environment»). Она предполагает сотрудничество производителей с регулирующими органами и позволяет заинтересованным сторонам принять участие в формировании нормативно-правовой базы, которая находится в процессе модернизации.

Программа «Агромаркетинг» («AgriMarketing») призвана помочь фермерам и производителям продовольствия конкурировать на внутренних и зарубежных рынках. Она под-

держивает сельское хозяйство страны путем создания и поддержания доступа к рынкам.

В рамках программы реализуются две правительственные инициативы.

1. Развитие рынка – для сельскохозяйственных, маркетинговых организаций, интегрированных структур предусматривает помощь в разработке и реализации долгосрочных стратегий развития рынка, проведение рекламных компаний на рынках различных стран (исключая США и Канаду) с тем, чтобы дифференцировать и позиционировать канадские продукты и производителей. В рамках программы осуществляется финансирование посещения торговых ярмарок, выставок, многосторонних встреч, конференций; техническая подготовка для иностранных покупателей о канадских продуктах, брендинг, продвижение и реклама. Участие в программе осуществляется на основе заявок заинтересованных лиц. Как правило, они самостоятельно оплачивают 50% расходов, но уровень государственной поддержки может быть скорректирован в большую сторону, если деятельность заявителя направлена на освоение новых рынков и в меньшую сторону, если она осуществляется на уже освоенном рынке. Максимальная финансовая поддержка для участника программы составляет 2,5 млн канадских долларов в год.

2. Система гарантий (Assurance Systems) – поддерживает разработку национальных систем обеспечения рынка и стандартов, таких как системы безопасности пищевых продуктов, животных, состояния растений; стандартов качества, систем отслеживания происхождения продукции и связанных с ними инструментов. Система гарантий охватывает все про-

цессы и процедуры, которые обеспечивают потребителей и покупателей уверенностью, что риски по всей цепочке поставок продуктов питания рассматривались надлежащим образом, что пища безопасна, была получена на основе здоровой ресурсной базы, включает в себя заявленные атрибуты, которые ищет потребитель и за которые он будет платить.

Сумма финансирования по каждому удовлетворяющему критериям программы проекту определяется в процессе рассмотрения заявок. Максимальное финансирование по одному проекту не превышает 1 млн канадских долларов. Обычно заявитель берет на себя не менее 25 % расходов. Для всех участников проекта требуется минимальный взнос наличными в размере 15 % расходов.

Значимость этого направления государственной поддержки для страны подтверждается тем, что в ноябре 2012 правительство издало закон о «Безопасных продуктах питания для канадцев». Этот закон сфокусирован на трех направлениях: усиление надзора над безопасностью пищевых продуктов для потребителей; рационализация и укрепление законодательной власти; расширение международных рынков для канадской пищевой промышленности.

Законодательство предусматривает более четкие и последовательные правила для импортеров продовольственных товаров, чтобы гарантировать, что импортные продукты отвечают требованиям безопасности, принятым для отечественных продуктов питания. Законодательство усиливает средства управления импортом, регистрируя и лицензируя импортеров и запрещает импорт продовольственных товаров, кото-

рые признаются небезопасными. Закон также предоставляет канадскому агентству по Контролю качества пищевых продуктов полномочия проверить все экспортные продовольственные товары и таким образом обеспечивает последовательный подход к канадской экспортной сертификации.

Следует отметить, что одна организация может получать государственную поддержку по разным программам для одного проекта. Однако государственное финансирование из всех источников (муниципального, провинциального и федерального) ограничивается 85% от общей суммы приемлемых расходов для проекта. Оставшаяся часть оплачивается Заявителем деньгами или в натуральном выражении – продукцией.

Наряду с федеральными программами в Канаде действуют программы государственной поддержки сельского хозяйства на уровне провинций. Они ориентированы на оказание оперативной помощи фермерам в связи с возникающими текущими проблемами: засухой, нехваткой пастбищных кормов, болезнями растений и животных.

Таким образом мы пришли к выводам. Взаимодополняющая деятельность федеральных и провинциальных органов власти позволяет эффективно реализовать множество мер внутренней поддержки сельского хозяйства Канады. Изучение и учет этого опыта в процессе совершенствования инструментов государственной поддержки отрасли в России позволит сделать ее более целенаправленной и эффективной, будет способствовать приведению мер государственного регулирования АПК в соответствие с

требованиями ВТО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорьева Е.Е. *Регулирование рынка сельхозпродукции в Канаде / АПК: Экономика, управление.* – 2009. – № 7. – С. 83-85.
2. Кадомцева М.Е. *Зарубежный опыт управления инновационным развитием агропродовольственного комплекса на примере США и Канады / Региональные агроресистемы: экономика и социология.* – 2010. – № 1. – С. 13.
3. Кравчук И.В. *Сравнительный анализ национальных систем оценки государственной политики и программ США, Канады, Великобритании и Нидерландов / Государственное управление. Электронный вестник.* – 2014. – № 42. – С. 176-191.
4. Папцов А.Г., Шеламова Н.А. *Инновации в сельском хозяйстве Канады / АПК: Экономика, управление.* – 2014. – № 11. – С. 67-76.
5. Папцов А.Г., Морозов А.А. *Роль государства на рынке продовольствия развитых стран / АПК: Экономика, управление.* – 2011. – № 11. – С. 79-83.
6. Строков С.Н. *Механизмы обеспечения внутренней продовольственной безопасности Канады / Никонские чтения.* – 2014. – № 19. – С. 331-332.
7. Хожемпо В.В. *Сельское хозяйство Канады: корни успеха / Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика.* – 2004. – № 1. – С. 161-164.
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. Андреева Н.В. канд. экон. наук., доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар, e-mail: nazarkina@mail.ru.

2. Ашкалов С.С. магистрант 2 курса специальности Экономика, программа «Региональная экономика» Института сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске.

3. Белова Е.О. канд. экон. наук., доцент кафедры производственного менеджмента и экономики отраслей народного хозяйства Кубанского государственного технологического университета, г. Краснодар, e-mail: alena_alenovna@mail.ru.

4. Биганова М.А. канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства факультета управления ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова», г. Владикавказ, e-mail: biganovamadina@mail.ru.

5. Близно Л.В. канд. экон. наук, профессор, Ставропольский институт кооперации, филиал Белгородского университета кооперации, экономики и права г. Ставрополь e-mail: buhuchet-sgu@mail.ru.

6. Верменникова Л.В. кандидат. экон. наук., доцент НОУ ВПО «Южный институт менеджмента», г. Краснодар, e-mail: vermennikova-liudmila@yandex.ru.

7. Губанов Р.С. канд. экон. наук, старший научный сотрудник, Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, г. Москва.

8. Ежек А.Ю. магистрант 2 курса специальности Экономика, программа «Региональная экономика» Института сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске.

9. Ежек М.Ю. магистрант 2 курса специальности Экономика, программа «Региональная экономика» Института сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказский федеральный университет в г. Пятигорске.

10. Ересько А.В. зав. кафедрой НОУ ВПО «Ессентукский институт управления, бизнеса и права», г. Ессентуки, Моб. 8(928)6341432, E-mail: nnn-nauka@yandex.ru.

11. Ероян А.Е. канд. экон. наук., доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар, e-mail: agu-asya@yandex.ru.

12. Киселева О.Н., канд. экон. наук, доцент кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А. Начальник департамента управленческого консалтинга ООО «Бизнес-Решения Инновации Инвестиции Качество», г.Саратов email: Oksana@briik.ru.

13. Ключко Е.Н. доктор. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики Южного института менеджмента, г. Краснодар, e-mail: magadan.79@mail.ru.

14. Коваленко С.А. аспирант, Южный институт менеджмента, г. Краснодар, e-mail: kovalenko79-S-A@yandex.ru.

15. Костюкова Е.И. д-р экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского управленческого учета, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, e-mail: elena-kostyukova@yandex.ru.

16. Котляров М.А. д-р. экон. наук, главный научный сотрудник, Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, г. Москва.

17. Лещева М.Г., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономического анализа и аудита ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12 E-mail: marina_lesheva60@mail.ru.

18. Лю С., аспирант, Ростовский государственный строительный университет, г. Ростов-на-Дону.

19. Лю Ч., аспирант, Ростовский государственный строительный университет, г. Ростов-на-Дону.

20. Манжосова И.Б. канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского управленческого учета, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, e-mail: i.manzhosova@yandex.ru.

21. Марченко Н.Е. канд. экон. наук., доцент, Северо-Кавказский федеральный университет, Институт экономики и управления, г. Ставрополь buhuchet-sgu@mail.ru.

22. Михайлова Г.В. канд. экон. наук., доцент, Северо-Кавказский федеральный университет, Институт экономики и управления, г. Ставрополь, e-mail:buhuchet-sgu@mail.ru.

23. Моргоев Б.Т. д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономика и предпринимательство», ФГБОУ ВПО Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л.Хетагурова, Заслуженный экономист РФ и Республики Южная Осетия, Отличник потребкооперации СССР, г.Владикавказ.

24. Новоселов С.Н. д-р экон. наук, д-р с.-х. наук, профессор кафедры «Экономика и управление на предприятии», Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске.

25. Новосёлова Н.Н. доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Экономика и управление на предприятии» Института сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске.

26. Плужникова Е.С. аспирант, Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь.

27. Подколзина И.М. канд. экон. наук, доцент, Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь.

28. Рыкова И.Н. д-р. экон. наук, академик РАЕН, руководитель Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, г. Москва.

29. Таранова И.В. д-р экон.наук, профессор, Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь.

30. Темукуев Т.Б. канд. экон. наук, доцент, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В. М. Кокова, г. Нальчик.

31. Яковенко З.М., канд. экон. наук, доцент каф. «Экономика, учет и анализ», Ростовский государственный институт путей сообщения, г. Ростов-на-Дону.

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:

- Менеджмент;
- 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

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 А4, через 1,5 интервал; размер шрифта (кегель) 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 заверенной печатью -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.

В Е С Т Н И К

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

Выпуск 3 (35)

2015

Подписано в печать 17.09.2015 г.
Дата выхода 25.09.2015 г.
Формат 60x90\8. Бумага офсетная.
Гарнитура PetersburgC.
Усл.печ.листов 14, 9
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