



**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Материалы Десятой международной научно-практической конференции

20-21 апреля 2018 года

ББК 65.01

Научно-редакционная коллегия:

О.П. Осадчая, д.э.н., зав. каф. «МиЭ» (ответственный редактор)

Д.В. Ремизов, к.э.н., доцент каф. «МиЭ» (редактор)

Е.В. Мальцева, ст. преподаватель «МиЭ» (технический секретарь)

П 781 Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Десятой международной научно-практической конференции 20-21 апреля 2018 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2018. – 354 с.

ISBN 978-5-9907711-1-6

Сборник включает материалы Десятой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом», проходившей в Рубцовском индустриальном институте АлтГТУ им. И.И. Ползунова 20-21 апреля 2018г. Статьи сгруппированы по основным направлениям работы конференции.

В работе конференции принимали участие ученые и практики из разных городов России, Республики Казахстан, Украины, Белоруссии и Турции.

Сборник представляет интерес для специалистов предприятий и организаций, преподавателей и научных сотрудников, аспирантов, студентов, а также всех интересующихся актуальными проблемами развития экономики и менеджмента.

Стилистика текстов сохранена в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

ББК 65.01

Рекомендован к изданию научно-методическим советом Рубцовского индустриального института

ISBN 978-5-9907711-1-6

© О.П. Осадчая, Д.В. Ремизов, Е.В. Мальцева, составление, 2018

© Рубцовский индустриальный институт, 2018

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	9
СЕКЦИЯ 1 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ	11
<i>Агумбаева А.Е., Чмышенко Е.Г.</i> ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ФОРМЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БРЕНДА	12
<i>Асканова О.В.</i> НАРОДНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРЕПЯТСТВИЯ, ПРОБЛЕМЫ	20
<i>Асканова О.В.</i> ОТ «РЫНОЧНОЦЕНТРИЧНОЙ» МОДЕЛИ К КОМПРОМИССУ ПЛАНА И РЫНКА	29
<i>Афанасьева Н.Ю.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОБИЗНЕСА И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	36
<i>Ахметкерей Б. У.</i> ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ И МОНИТОРИНГ	38
<i>Вансевич Е.И.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ В СФЕРЕ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	44
<i>Габдуллина Л.Б., Кулмаганбетова А.С.</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В КАЗАХСТАНЕ	50
<i>Денисов С.А.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ	55
<i>Жайлаубаева Ш.Д., Асылбеков Т.Н.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	65

<i>Закимова А.М., Конурбаева Ж.Т.</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ АБИТУРИЕНТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ	67
<i>Казанцева Ю.В., Гаймахер Д.Д.</i> ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ В ВУЗЕ	72
<i>Колос Е.А., Казыкенов А.Ж., Солтанбекова Ш.О.</i> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ НА ПРИ- МЕРЕ ВКГТУ ИМ. Д. СЕРИКБАЕВА	76
<i>Колос Е.А., Гранецкий В.Н.</i> ФОРМИРОВАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	82
<i>Колос Е.А., Казыкенов А.Ж., Масенова А.М.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ УНИВЕРСИТЕТА В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ	89
<i>Мадиярова Э.С., Асанова К.А.</i> ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	95
<i>Мальцева Е.В., Волкова М.В.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА»	99
<i>Мусатова М.М., Яковлева Т.И., Артемова М. В.</i> ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ	106
<i>Мусатова М.М.</i> МОДЕЛЬ ОТЛЫНИВАНИЯ: ЭМПИРИЧЕСКОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ТЕОРИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ	115
<i>Никитина Д.П., Привалов В.И.</i> ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	126

<i>Пашина Л.Л., Пашина М.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА	132
<i>Рябец О.П.</i> КОСВЕННЫЕ ПОТЕРИ ОТ ДТП	140
<i>Соломенникова Е.А.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ	141
<i>Удовицкая Е.Ю.</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ	146
СЕКЦИЯ 2 РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА ...	155
<i>Ануфриева И.Ю.</i> МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ТРУДОВОЙ АСПЕКТ	156
<i>Варавин Е.В., Козлова М.В.</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В КАЗАХСТАНЕ: БАРЬЕРЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	161
<i>Варавин Е.В., Токтагулова М.О.</i> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕДИЦИНЕ В КОНТЕКСТЕ ТРЕТЬЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА	168
<i>Глотко А.В., Ершова Л.В.</i> ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПАНТОВОГО МАРАЛОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ	174
<i>Гранецкий В.Н., Колос Е.А., Рахимбердинова М.У., Исахова А.С.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКИ В РК	182
<i>Данильчик Т.Л.</i> К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА	188
<i>Жайлаубаева Ш.Д., Кажиева Ж.Х.</i> ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОГО ПОДКОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)	193

<i>Кажиева Ж.Х., Жайлаубаева Ш.Д.</i> ПРОБЛЕМЫ СУБСИДИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РК	198
<i>Каракуш Е.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	202
<i>Мальцева Е.В., Волкова М.В.</i> УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2018 ГОДУ	212
<i>Манаев В.В.</i> ПОДГОТОВКА, ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ТРУДОУСТРОЙСТВО КАДРОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРОДА РУБЦОВСКИМ ЦЕНТРОМ ЗАНЯТОСТИ	215
<i>Манаев В.В.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА РУБЦОВСКИМ ЦЕНТРОМ ЗАНЯТОСТИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ	218
<i>Молдагали Н.Б., Абылкасимова Ж.А.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНА	221
<i>Никитина Д.П., Привалов В.И.</i> ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	225
<i>Осадчая О.П., Дирша Е.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК МАКРОЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	232
<i>Осадчая О.П., Белан К.А, Муляр М.Н.</i> ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОД РУБЦОВСК	235
<i>Осадчая О.П.</i> КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ	245
<i>Попов А.В.</i> ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ – МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	252

<i>Ремизов Д.В., Жарикова А.В.</i> ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ АЛТАЙСКОГО КРАЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	261
<i>Рыбакова И.В., Чугунов Э.А.</i> СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ РОССИИ В СВЕТЕ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	265
<i>Свирина Ю.Ю.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА Г. БИЙСКА	270
<i>Сорокин А. В.</i> ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Г. РУБЦОВСКА	275
<i>Тусуббекова М.Р., Есенбекова З.Ж.</i> УПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	277
<i>Углинская В.В.</i> ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЖКХ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ	286
<i>Хорунжин М.Г.</i> ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА РАПСА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ	291
<i>Чиркова О.А.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ Г.РУБЦОВСКА ЗА 2014-2017гг.)	295
<i>Чиркова О.А.</i> СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕКОМПОЗИЦИОННОГО АНАЛИЗА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	298
СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ...	301
<i>Зейнуллина А.Ж.</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ	302

<i>Казыкешова А.Т., Масенова А.М., Солтанбекова Ш.О.</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	307
<i>Лукин А.Л., Лукин Л.Н.</i> КВАЛИМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОЛИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В АКТИВАХ ПРЕДПРИЯТИЙ	314
<i>Позняковская А.А., Попов А.В.</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РУМСТРОЙ»	320
<i>Попов А.В.</i> АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	325
<i>Прищенко Е.А.</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	332
<i>Султанова К.М., Нуралина К.Т.</i> СТРАТЕГИИ РОСТА КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	336
<i>Сычева И.Н., Пермязова Е.С.</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ЭФФЕКТИВНОЕ СОЧЕТАНИЕ ПРОЦЕССОВ И ФУНКЦИЙ	342
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТРАХ.....	351

ВВЕДЕНИЕ

Рубцовск является городом краевого подчинения. По численности населения город Рубцовск занимает 3 место среди городов Алтайского края.

Рубцовск расположен на железнодорожной и автомобильной магистралях в 300 км от краевого центра города Барнаула и в 38 км от границы с Республикой Казахстан.

Рубцовск – это город с развитой сетью высших и средних специальных учебных заведений. Филиалы ведущих вузов, расположенные в Рубцовске, имеют большой потенциал кадров высокой квалификации, не только теоретиков, но лиц с практическим опытом работы на промышленных предприятиях города.

Рубцовский индустриальный институт (РИИ) – это гордость и слава нашего города, часть его истории, которая тесно переплетается с историей края и страны. В 2016 году институту исполнилось 70 лет.

Рубцовский индустриальный институт обладает развитой кадровой, материально-технической и научной базой. Сегодня институт имеет все необходимое для получения полноценных знаний: лабораторное и компьютерное оборудование, библиотеку с двумя читальными залами, общежитие, спортивный комплекс, тренажерные залы. В вузе созданы все условия для подготовки высококвалифицированных специалистов. Выпускники нашего вуза работают по всей России и за рубежом.

Среди достижений вуза – кадровый потенциал, опыт и знания профессорско-преподавательского состава, методическая и научно-практическая работа. Ежегодно в РИИ проходят различные конференции.

На базе Рубцовского индустриального института кафедрой «Менеджмент и экономика» 20 апреля 2018 года была проведена Десятая международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом».

Соучредителями конференции являются два казахстанских вуза: Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева, Государственный университет имени Шакарима города Семей.

В конференции приняли участие авторы из пяти регионов России (7 городов), Республики Казахстан (3 города), Республики Белоруссия (1 город) и Республики Украина (1 город), Турции (1 город). География участников постоянно расширяется. Свои работы прислали преподаватели, ученые, руководители и специалисты предприятий из Барнаула, Новосибирска, Бийска, Нижневартовска, Семей, Усть-Каменогорска, Астаны, Львова, Анталы, Минска и других городов.

На открытии с приветственным словом к участникам конференции обратились директор РИИ АлтГТУ Кутумов Алексей Анатольевич, председатель оргкомитета, зав.кафедрой «Менеджмент и экономика» РИИ АлтГТУ Осадчая Ольга Петровна, заведующая кафедрой «Менеджмент инноваций» ВКГТУ им. Д.Серикбаева Республики Казахстан Рахимбердинова Мадина Умаргалиевна.

Конференция прошла в дружественной, рабочей атмосфере обмена мнениями по актуальным вопросам развития города Рубцовска, Алтайского края, России и Республики Казахстан, проблемам региональной, отраслевой и мировой экономики и политики.

Все выступления вызвали большой интерес и много вопросов участников конференции, что показало их глубокую заинтересованность в поиске решений актуальных проблем социально-экономического развития.

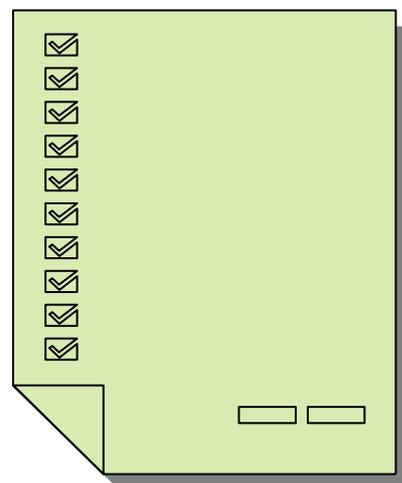
Редакционная коллегия выражает благодарность администрации Рубцовского индустриального института в лице директора д.т.н. *Кутумова Алексея Анатольевич* и коллегам за участие, поддержку и помощь в издании сборника.

Мы благодарны всем участникам конференции, авторам, приславшим материалы для публикации, за проявленный интерес и активное участие в обсуждении актуальных проблем социально-экономического развития и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

*Председатель оргкомитета конференции
д.э.н., профессор Осадчая Ольга Петровна*

СЕКЦИЯ 1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ



ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ФОРМЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БРЕНДА

А.Е. Агумбаева, Е.Г. Чмышенко

*Казахский агротехнический университет им. С.Сейфуллина, Астана
Оренбургский государственный университет, Оренбург*

В данной работе будет рассмотрен отечественный опыт использования зарубежной товарной марки на территории Казахстана и возможность оценки отечественного бренда для использования франчайзинга зарубежом. Цель работы - показать важность оценки нематериальных активов отечественными компаниями своих продуктов, имеющих товарную марку либо бренд.

Экономические отношения в процессе развития бренда с использованием франчайзинговой формы играют важнейшую роль, определяя состояние объектов, при котором исключаются экономические потери (финансовые, материальные). Действующие экономические отношения в этом процессе не являются эффективными и требуют дополнительных исследований. Традиционный критерий прибыльности необходимо дополнить критерием экономической безопасности, так как критерий прибыльности отражает только одну — материальную сторону и не затрагивает нематериальные активы бренда. Поэтому большое значение и важность составляют вопросы регулярного определения стоимости НМА для неупущения выгод в будущем.

Реальность такова, что сегодня рыночная стоимость отечественных компаний, акции которых котируются на крупных биржах, в 2,5 раза превышает их объявленную балансовую стоимость. В случае если компания занимается информационными технологиями, разница между этими показателями многократная. Несомненно, подобный колоссальный разбег между балансовой и рыночной стоимостью требует своего объяснения. Поскольку собственники частного бизнеса, как и потенциальные инвесторы, должны знать существующее положение компании, которое отражали бы важнейшие составляющие стоимости компаний.

Так сложилось, что в существующих условиях рыночных отношений наличие материальных активов уже не свидетельствует об источнике конкурентных преимуществ, разве что обеспечивают среднюю окупаемость вложенных инвестиций. Реальные прибыли приносят разумное использование, наряду с материальными, активов нематериальных, которые и обеспечивают компаниям доминирующее положение на рынке.

Собственникам бизнеса, которые задумались о привлечении инвесторов или продаже бизнеса, крайне важно иметь представление о наличии скрытых, неочевидных на первый взгляд, но потенциально имеющих стоимость активах, прежде всего это относится к нематериальным активам. Конкурентоспособные объекты интеллектуальной собственности могут выступать как актив, генерирующий доходы компании. Поэтому знание о рыночной стоимости такого ак-

тива поможет собственникам и менеджменту в выстраивании стратегии развития бизнеса.

Предлагаемый к рассмотрению материал предназначен для компаний, имеющих товарный знак (бренд), используемый для франчайзинга, т.е. предполагающих расширение бизнеса как за счет экспортных операций, так и за счет имеющейся в их распоряжении интеллектуальной собственности.

Как показал анализ, в Казахстане не каждая оценочная компания занимается оценкой нематериальных активов ввиду отсутствия спроса со стороны бизнесменов, ограничивающих свое видение о перспективах и возможностях развития предприятия.

В этой связи данная работа нацелена на актуализацию оценивания стоимости НМА предприятиями Казахстана, имеющими товарную марку или завоевавшими признание общественности, получив название своей продукции – бренд.

В условиях современной экономики любой объект собственности — это потенциальный источник дохода. Не являются исключением и права собственника. Товарные знаки, бренды, ноу-хау, рационализаторские решения – все это нематериальные активы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность и эффективность бизнеса и способны приносить доход.

Согласно действующему законодательству Республики Казахстан, «нематериальные активы - это неденежные активы, не имеющие физической сущности, предназначенные для использования в течение длительного периода времени (более одного года) в производстве или реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг), в административных целях и сдаче в аренду другим организациям, которые: 1) можно определить; 2) контролируются организацией; 3) от использования которых организация ожидает получить экономические выгоды в будущем» [3].

Для крупных предприятий и высокотехнологических отраслей оценка нематериальных активов особенно значима. На практике можно часто столкнуться с организациями, где стоимость нематериальных активов превышает стоимость основных средств. Также оценка стоимости нематериальных активов имеет место при совершении различных сделок.

Профессиональная оценка нематериальных активов производится независимыми оценочными компаниями. Оценка нематериальных активов проводится на основании современных методик, предполагающих полномасштабное исследование всех факторов, влияющих на стоимость объекта. Виды оценок нематериальных активов, предлагаемые отечественными оценочными компаниями: оценка нематериальных активов предприятия, оценка бренда, оценка лицензий, оценка патента, оценка ноу-хау, оценка промышленных образцов, оценка деловой репутации, оценка изобретений, оценка авторских прав, оценка интеллектуальной собственности.

По определению Всемирной организации по охране интеллектуальной собственности (ВОИС), одной из 16 специализированных учреждений ООН, интеллектуальная собственность – это промышленная собственность, а также права, вы-

текающие из творческой деятельности в области науки, искусства, литературы, аудио, видео - радиозаписи и т.д. или, другими словами, авторское право.

Термин «интеллектуальная собственность» сформировался, прежде всего, в процессе обсуждения и решения проблем юридической регламентации в рамках права собственности отношений по поводу создания, использования и охраны результатов интеллектуальной деятельности, в этом смысле обобщенное понятие «Интеллектуальная собственность» (ИС) включает в себя права, относящиеся к:

1. литературным, художественным и научным произведениям,
2. исполнительской деятельности,
3. изобретениям, научным открытиям,
4. промышленным образцам, товарным знакам,
5. знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям,
6. защите против недобросовестной конкуренции,
7. а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.



Рисунок 1 - Классификация объектов интеллектуальной собственности

(Ссылка: Инструктивный материал: «Оценка интеллектуальной собственности компании при ее экспорте», АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», г. Астана, 2012 г.)

Принято различать три типа ОИС: объекты промышленной собственности, объекты авторского права и «ноу-хау» - объекты, информация о которых составляет коммерческую тайну.

К сожалению, в отечественной практике понятие нематериальных активов (НМА) у многих руководителей и специалистов слишком прямо ассоциируется с неосязаемостью, абстрактностью их реальной стоимости. До последне-

го времени в графе «Нематериальные активы» большинства казахстанских предприятий значился прочерк или незначительные цифры.

Основную долю нематериальных активов, отраженных на балансе казахстанских компаний, составляют права на использование чужих лицензионных программных продуктов и лицензии на определенные виды деятельности. Тем не менее, инвесторы при покупке компании придают большое значение входящим в ее состав нематериальным активам и интеллектуальной собственности, в частности. По данным исследования казахстанской компании "БТ Казахстан Оценка и Консалтинг", в системе ранжирования показателей по степени их значимости такие виды НМА, как товарные знаки, уникальные технологии, занимают 5 и 6 место (рисунок 2).



Рисунок 2 - Влияние ОИС на рыночную стоимость бизнеса

(Ссылка: Инструктивный материал: «Оценка интеллектуальной собственности компании при ее экспорте», АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», г. Астана, 2012 г.)

Таким образом, казахстанским руководителям понятна необходимость выявления и учета нематериальных активов. В чем же причина несоответствия понимания и отсутствия отражения нематериальных активов на балансе?

Дело в том, что принципы бухгалтерского учета ограничивают понятие НМА только теми активами, которые являются общепризнанными, отражаются на балансе в соответствии с законодательством, имеют установленный законом или договором остаточный срок службы и должны допускать возможность их отделения от бизнеса.

Поэтому стоимость всех нематериальных активов предприятия состоит из двух составляющих:

1) Стоимость идентифицированных активов, т. е. стоимость имущественных прав, оформленных в виде конкретных объектов бухгалтерского учета;

2) Стоимость неидентифицированных активов, т. е. стоимость прочих НМА, которые невозможно отделить от предприятия (ноу-хау, деловые связи, деловая репутация), представляющая собой разницу между рыночной стоимостью компании в целом и стоимостью материальных и идентифицированных НМА.

Таким образом, по стандартам бухгалтерского учета не все ресурсы могут быть отражены на балансе. Однако неидентифицированные активы оказывают очень большое влияние на стоимость бизнеса. Поэтому они могут и должны быть учтены при оценке собственного капитала компании.

Самое главное — объекты интеллектуальной собственности должны быть способны приносить организации экономические выгоды в будущем, например, он предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг [1].

Рассмотрим состояние бренда и франчайзинга в мире и в Казахстане. Бренд "Казахстан" оценивается в 154 миллиардов долларов. Это следует из рейтинга страновых брендов, составленного экспертами компании Brand Finance [2]. По итогам исследования, Казахстан расположился на 53-м месте списка, улучшив свое положение на три позиции. В прошлом году национальный бренд оценивался в 145 миллиарда долларов. Таким образом, он подорожал на 6 процентов, или на 9 миллиардов долларов. Отметим, что Казахстан стал единственной страной в Центральной Азии, вошедшей в топ 55 самых дорогих брендов.

Лидером рейтинга стали США. Стоимость бренда эксперты Brand Finance оценивают в 21 триллион долларов. На втором месте Китай с 10,2 триллионами долларов. По сравнению с прошлым годом бренд подешевел на 38 миллиардов долларов. Тройку лидеров замыкает Германия, чей бренд подешевел на 4 процента, до 4,021 триллиона долларов. В десятку самых дорогих брендов стран мира вошли Япония (3,439 триллиона долларов), Великобритания (3,129 триллиона долларов), Франция (2,969 триллиона долларов), Канада (2,05 триллиона долларов), Индия (2,04 триллиона долларов), Италия (2,034 триллиона долларов) и Южная Корея (1,845 триллиона долларов). Отметим, что бренд "Россия" подорожал на 96 миллиард долларов и упал с 17 места на 18-е. По странам Средней Азии Узбекистан занимает 67 место, Азербайджан 78 место, Туркменистан 84 место.

30 тыс. сетей в более чем в 100 странах мира, 3 млн. предприятий с оборотом \$3,75 трлн составляет франчайзинговый рынок планеты. Несмотря на лидерство Азиатского региона (33%) по объемам, следует отметить, что в большинстве своем рынок пока формирует европейские и американские франшизы (за исключением Японии). В последнее время наблюдается тенденция, когда местные франшизы завоевывают свои рынки. Получается так, что чем больше появляется местных франчайзинговых предприятий, тем выше уровень франчайзинга в стране. Сегодня лидером по показателю уровня развития франчайзинга Бразилия с 90% доли местных франшиз. Затем выделяются Индия, ЮАР и Япония.

В Казахстане впервые составлен рейтинг 50 самых дорогих отечественных брендов в 2011 году. В список оцениваемых вошли только те бренды, которые были созданы в Казахстане или для казахстанских товаров (услуг), несмотря на то что позже они появились на мировых рынках. По версии MPP Consulting, в тройку лидеров вошли пиво «Карагандинское», «БТА Банк» и конфеты «Рахат». В самом конце этого списка оказались Calipso, «Айналайын» и Dalacom.

Методика расчета стоимости бренда в данном случае была основана на оценке финансовых составляющих деятельности компаний, использующих бренд. Кроме того, учитываются ряд факторов, наиболее максимально отображающих рыночные условия, в которых он существует, а также возможные угрозы, перспективы развития торговой марки и соответствующих отраслей.

Самым важным моментом в специфике данного рейтинга является то, что рассчитываемая стоимость бренда включает в себя исключительно его стоимость, без учета производственных мощностей, инфраструктуры компании, патентов, изобретений и других материальных или интеллектуальных ценностей.

В настоящее время бренд становится одним из самых дорогих активов в стоимости компании даже по сравнению с производственными мощностями. Поэтому стоимости бренда уделяется наибольшее внимание при операциях по слияниям и поглощениям, а также при публичных размещениях акций компании на фондовых рынках или размещении других типов ценных бумаг с целью привлечения инвестиций.

Годовой оборот предприятий, работающих в Казахстане на условиях франчайзинга, приближается к \$3 млрд. В Казахстане доля местных франшиз не превышает 20%, в то время как в соседней России это показатель составляет 60%.

По количеству франчайзеров, оперирующих на глобальных рынках, долгое время лидировали США, но в последнее время лидером стал Китай с 4600 франчайзинговыми сетями.

Большинство из списка франшиз-гигантов уже функционируют в Казахстане. Вместе с тем связь между двумя мегаполисами и регионами на франчайзинговом рынке пока остается на слабом уровне.

При этом существует положительная динамика роста франчайзинговых предприятий в Казахстане. Так, в период с 1996 по 2015 года число предприятий, занятых франчайзинговой деятельностью, увеличилось в три раза (рисунок 3).

Прогнозы относительно роста сегментов экономики в Казахстане в 2016 году представлены следующим образом: персональные услуги, гостиничный бизнес, логистика, «зеленый» бизнес, бизнес-услуги, концептуальный общепит, ретейл.

Экономический кризис способствует тому, что компании из-за нехватки финансов и обременительности инфраструктуры начнут больше искать альтернативные, совместные схемы, включая франчайзинг.

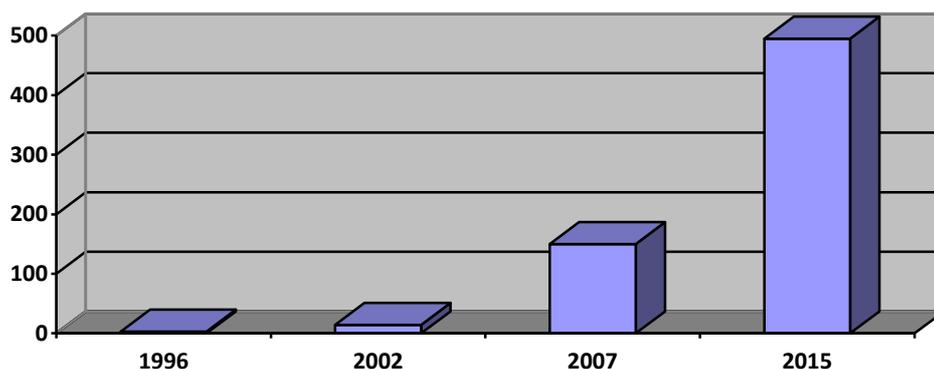


Рисунок 3 - Динамика роста франчайзингового рынка Казахстана с 1996 до 2015 года (Ссылка: Евразийская ассоциация франчайзинга, Международная ассоциация франчайзинга, DAMU.KZ, FRANCHISE DIRECT, ENTREPRENEUR, FORBES).

В большинстве своем казахстанский рынок франчайзинга представлен ретейлом, куда входит продажа одежды, обуви, предметов быта и многое другое, в т.ч. онлайн-продажа, общепит и сервис.

Таким образом, франчайзинг, несмотря на трудности, продолжает увеличивать свое присутствие в экономике Казахстана [4].

Эффективность брендинга во многом предопределяется глубиной его теоретической проработки. Первостепенное значение при этом имеет разработка технологии управления отношениями бренда с потребителями в совокупности с изучением взаимосвязей партнеров в процессе организации бизнеса и формирования их взаимоотношений. Это позволяет преодолеть множество экономических проблем, связанных с развитием и организацией брендинга и, в частности, с франчайзинговой формой использования бренда.

Экономические отношения в процессе развития бренда с использованием франчайзинговой формы играют важнейшую роль, определяя состояние объектов, при котором исключаются экономические потери (финансовые, материальные). Действующие экономические нормативные отношения в этом процессе не являются эффективными и требуют исследований. Традиционный критерий прибыльности необходимо дополнить критерием экономической безопасности, так как критерий прибыльности отражает только одну — материальную сторону и не затрагивает нематериальные активы бренда. Поэтому первостепенное значение при разработке технологии управления отношениями между брендом и потребителем имеет определение основных элементов в механизме формирования системы их отношений.

В настоящее время развитие всего отечественного предпринимательства, в первую очередь малого, затрудняется повышенными коммерческими рисками. Реализация современного бизнес-проекта требует от предпринимателя широких знаний в области управления, маркетинга, рекламы и умения учитывать особенности проекта. Отработка эффективной схемы и методов делопроизводства

в каждом конкретном случае требует больших временных и материальных затрат.

Очевидно, что организация процесса использования бренда на условиях франшизы значительно снижает предпринимательские риски, так как в этом случае происходит использование уже доказавшего свою эффективность бизнеса.

Таким образом, развитие франчайзинговой формы использования бренда в Казахстане может оказаться наиболее эффективной формой поддержки малого предпринимательства, это одно из возможных решений столь важной государственной задачи.

Однако, к сожалению, франчайзинг в Казахстане не имеет должной поддержки на государственном уровне. Первое, что тормозит развитие франчайзинга, — законодательство. Если в зарубежных странах этот вид деятельности не требует никаких официальных оформлений и регистрации, то согласно Гражданскому кодексу РК договор о коммерческой концессии необходимо регистрировать в Казпатенте, что приводит к возникновению потери времени. Кроме того, отсутствует целостная законодательная база.

Например, в США только на федеральном уровне создано около сотни законов, так или иначе касающихся франчайзинга, в то время как в Казахстане отсутствует даже специальный закон о франчайзинге.

Тем не менее, несмотря на наличие отдельных тормозящих факторов, франчайзинг в Казахстане уже успешно развивается. Все больше предпринимателей обращается к этой эффективной форме использования бренда. Значение его для отечественной экономики нельзя недооценить:

1) для франчайзера — это один из самых быстрых и эффективных способов создания новых независимых предприятий, объединенных в единую систему;

2) для франчайзи — наиболее эффективный способ развивать свой собственный бизнес на базе проверенной бизнес-модели;

3) для государства — эффективный инструмент поддержки малого и индивидуального предпринимательства, а следовательно, и развития всей российской экономики.

Развитие франчайзинга в Казахстане будет набирать все большие темпы.

Хотя законодательство о предпринимательстве еще и не представляет собой стройной и всеохватывающей системы, в то же время основные законы, составляющие каркас законодательной системы, уже приняты и позволяют предпринимателям действовать и развивать свое дело, т.е. для развития системы франчайзинга в нашей стране имеются объективные предпосылки.

Как видно из анализа, для становления нового класса предпринимателей в Казахстане франчайзинговые отношения имеют большое значение.

Для длительного эффективного функционирования системы франчайзинга в стране необходимо разрабатывать стратегию развития и экономический механизм взаимоотношений, который бы способствовал достижению не только тактических, но и стратегических целей. Единство экономического механизма

взаимоотношений предполагает согласованное и пропорциональное развитие партнеров.

Список литературы

1. Агумбаева А.Е., Чмушенко Е.Г. Проблемы развития экономических отношений в сфере интеллектуальных объектов АПК Казахстана [ЭР] //Материалы Международной научно-практической конференции «Геодезия, землеустройство и кадастр: наука и производство», 30.03.2018

2. <https://tengrinews.kz/markets/brend-kazahstan-otsenili-v-175-milliardov-dollarov-282336/>

3. О внесении изменений и дополнений в приказы Министерства финансов Республики Казахстан "Об утверждении Положения (стандарта) бухгалтерского учета 29 "Учет затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы" от 19 мая 1999 года N 210, зарегистрированный за N 824 и "Об утверждении Положения (стандарта) бухгалтерского учета 28 "Учет нематериальных активов" от 10 сентября 1999 года N 490, зарегистрированный за N 935

4. www.forbes.kz

ББК 65.292

НАРОДНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРЕПЯТСТВИЯ, ПРОБЛЕМЫ

О.В.Асканова

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

В статье рассматриваются особенности организационно-правовой формы предпринимательской деятельности, основанной на коллективной собственности работников и демократии участия, представленной народными предприятиями. Автором исследован мировой опыт реализации бизнеса на принципах соединения труда и капитала; обобщены преграды развития народных предприятий в России и приведены немногочисленные примеры отечественных народных предприятий, функционирующих не благодаря, а вопреки реализуемой экономической политике. В работе сделан акцент на преимуществах народных предприятий, идея которых отвечает интересам и тысячелетнему укладу русской общинной модели экономики, разрешая исконные противоречия между работниками и собственниками капитала.

Ключевые слова: народные предприятия, общинный тип экономики, коллективная собственность, демократия участия, социальная справедливость

Законодательные аспекты положения народных предприятий в РФ

Пороки традиционной рыночной экономики, обуславливающие разнообразные кризисные явления и нарастающие дефициты в мире, в настоящее время становятся всё более очевидными. Специфика развития нашей страны определяет более серьезные проблемы в российской экономике, которые сегодня признают как государственные чиновники и западные эксперты, так и простые обыватели. Всё это ставит вопрос о поиске альтернативных форм бытования и экономического развития. Одной из таких форм является ведение предприни-

мательской деятельности на основе коллективной собственности работников в виде народных предприятий.

Развитие в России народных предприятий стало одним из приоритетов Антикризисной программы КПРФ, в которых партия видит «зародыш социализма» [1]. Стоит отметить, что данную идею КПРФ вынашивает с конца 90-х годов прошлого века. Именно в это время был принят Федеральный закон «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (от 19.07.1998г. №115-ФЗ [2]), являющийся первой и пока единственной страницей в истории российских народных предприятий.

В соответствии с Законом [2] народные предприятия – это закрытые акционерные общества, но с определенными, характерными только для народного предприятия, особенностями, отличающими его от обыкновенного АО. В числе основных таких особенностей можно выделить следующие:

1. Собственниками народного предприятия являются его работники, т.к. в соответствии с Законом им должно принадлежать более 75% акций, а число работников-неакционеров не должно превышать 10% общей численности работников народного предприятия. Обычное же акционерное общество принадлежит крупным акционерам, которые могут и не являться его работниками.

2. На народном предприятии в отличие от обычных акционерных обществ существует тесная связь между заработной платой работников и доходом от владения акциями. Законом предусмотрено, что наделение работников акциями (в том числе и дополнительными) осуществляется пропорционально размеру оплаты труда, т.е. количество акций, принадлежащих акционеру (а значит, и доход от их владения), зависит в основном от его личного трудового вклада.

3. В отличие от обычных акционерных обществ для народных предприятий такие понятия, как «контрольный пакет», «крупные акционеры», «скупка акций» и др., практически отсутствуют, т.к. по Закону один работник-акционер не может владеть количеством акций народного предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% его уставного капитала. Если же по каким-либо причинам у одного работника-акционера окажется акций больше максимального количества, народное предприятие обязано выкупить излишек акций, а работник-акционер обязан продать этот излишек народному предприятию.

4. На народном предприятии в отличие от обычного акционерного общества работник, одновременно являясь непосредственным производителем и совладельцем собственности, имеет право участвовать в управлении и принятии решений. При этом, в соответствии с Законом, голосование по важнейшим вопросам на народном предприятии осуществляется по принципу: «один акционер – один голос» (в обычном акционерном обществе: «одна акция – один голос»).

Помимо Закона РФ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (от 19.07.1998г. №115-ФЗ) деятельность народного предприятия регламентируется Законом РФ «Об акционерных обществах» и ГК РФ. Здесь стоит отметить, что за рубежом правовое обеспечение различных форм «демократии участия», к которым относятся и

народные предприятия, сопровождается не единичными законодательными актами, а последовательными, систематическими новациями в законотворческой сфере. Так, например, за тот же по продолжительности временной период, который действует Закон в РФ, американским конгрессом (с 1974 по 1994 гг.) принято 25 законодательных актов, стимулирующих процесс превращения рабочих в собственников акционерного капитала на основе плана развития акционерной собственности работников [3]. В России же деятельность акционерных обществ работников регулируется единственным федеральным законом, который в ходе правоприменительной практики показал ряд недостатков, ограничивающих развитие такой формы предпринимательской деятельности, как народные предприятия.

Российский опыт и преграды для развития народных предприятий

Несмотря на то, что с момента принятия Закона прошло почти 20 лет, массовость народных предприятия в России так и не обрели. В официальных российских СМИ информация о деятельности народных предприятий практически отсутствует. На сегодняшний день нет точной статистики о количестве официально зарегистрированных закрытых акционерных обществ работников в России (в 2005 году их насчитывалось около 140 [3]). Однако те немногие имеющиеся примеры демонстрируют уникальный опыт на локальном уровне, укрепляя успешной работой и социально-ответственным поведением экономическую стабильность своих регионов.

Среди них:

- ЗАОр «НП Архангельский хлеб», современное высокотехнологичное предприятие, снабжающее г. Архангельск высококачественной хлебобулочной и кондитерской продукцией (почти 130 наименований).

- ЗАОр «НП Туринский целлюлозно-бумажный комбинат» в Свердловской области занимает ведущее место в целлюлозно-бумажной, лесной и деревообрабатывающей промышленности Урало-Сибирского региона.

- АОР «Народное предприятие Знамя» в Свердловской области. Предприятие производит продукцию из асбеста и цемента: трубы, фасады и кровли.

- ЗАОр «НП Надежда» в Свердловской области, относящееся к пищевой промышленности.

- ЗАОр «НП Челябинское рудоуправление», с 1999 года существует как народное предприятие, перерабатывает более 1,5 млн. т. горной массы в год.

- ЗАОр «НП Картонно-бумажный комбинат им. С.П.Титова» в Набережных Челнах, входящее в десятку крупнейших целлюлозно-бумажных предприятий страны. Для Набережных Челнов это предприятие – второе бюджетобразующие в городе.

Примечательно, что народные предприятия более распространены там, где импульс их развитию задают региональные власти. В этой связи показателен опыт Липецкой области и Кабардино-Балкарии, отличающихся прямой поддержкой процесса создания основанных на коллективной собственности предприятий руководством регионов. В результате в Липецкой области на сегодняшний день действует несколько таких предприятий: в

сфере междугородных пассажирских перевозок, индустрии школьного питания, производства стройматериалов и ЖКХ [4]. Кабардино-Балкария отличается от других регионов числом созданных народных предприятий, где их больше, чем во всех других регионах России, вместе взятых. При этом по отраслевой принадлежности практически все народные предприятия Кабардино-Балкарии сельскохозяйственные [5].

Вообще преобладание сельскохозяйственной специализации характерно для народных предприятий и других регионов. Например, народное предприятие «Колхоз «Терновский» в Ставропольском крае; «Усольский свиноплекс» в Приангарье; агрохолдинг «Звениговский» в республике Марий Эл и др.

Особенностью функционирования всех этих предприятий является:

- целенаправленное инвестирование доходов на обновление основных фондов и технологическую модернизацию;
- сохранение и активное развитие социальной инфраструктуры и удовлетворение социально-культурных потребностей коллектива;
- превышение (или соответствие) среднеотраслевых значений по основным показателям (среднемесячная зарплата, рентабельность и др.);
- гарантия получения солидной суммы («выходного пособия») при увольнении (например, в связи с выходом на пенсию) в результате обязательного выкупа акций у увольняющихся работников.

Однако немногочисленные примеры функционирующих сегодня народных предприятий являются скорее исключением из правил и существуют не благодаря, а вопреки реализуемой экономической политике. Обобщая основные препятствия для развития коллективной формы собственности работников в России, можно выделить несколько их видов (таблица 1).

Таблица 1

Основные препятствия развития народных предприятий в России

<p>Макроэкономические</p>	<p>1. Неадекватность денежно-кредитной политики, сдерживающей экономический рост в реальном секторе экономики. 2. Неэффективность антимонопольных мер, которые существенно завышают затраты предприятий, делая их продукцию неконкурентоспособной. 3. Нерациональность налоговой политики, создающей налоговую нагрузку для реального сектора экономики, несопоставимую с другими странами. 4. Присоединение России к ВТО на заведомо невыгодных для отечественных производителей условиях в ситуации хронической неконкурентоспособности экономики, дезинтеграции народного хозяйства [6]</p>
<p>Законодательные</p>	<p>1. Формулировка закона (№ 115-ФЗ) вводит жёсткие ограничения на создание народных предприятий, становясь непреодолимой законодательной преградой для их массового распространения, так как: - разрешает преобразование исключительно коммерческих организаций, исключая возможность создания народных предприятий путем преобразования государственных и муниципальных унитарных предприятий; - предполагает создание народных предприятий только путем преобразования</p>

	<p>уже существующей коммерческой организации;</p> <p>- накладывает ограничение на исходное количество акций, принадлежащих работникам ОАО (более 49%). К моменту принятия Закона в РФ уже практически не осталось акционерных обществ, в которых акции после приватизации остались бы на руках у трудового коллектива. Именно поэтому в народные предприятия смогли преобразоваться те немногочисленные акционерные общества, в которых руководители сами были сторонниками идей социализма.</p> <p>2. Противоречия ведомственных документов федеральному законодательству. Так, Приказ СФР от 09.11.2010 г. в части определения расчётной цены по акциям для исчисления налога на прибыль и НДФЛ противоречит соответствующим нормам № 115-ФЗ. Ежегодное наделение работников народного предприятия акциями в соответствии с результатами их трудовой деятельности по итогам прошедшего года становится невыгодным, подрывая один из важнейших стимулов к заинтересованному труду [3].</p> <p>3. Произошедшие изменения Гражданского кодекса, упразднившие деление акционерных обществ на открытые и закрытые и предполагающие их преобразование в публичные и непубличные. В таком случае в подвешенном состоянии остался вопрос о действии закона о народных предприятиях.</p>
«Идеологические»	<p>Прямое противодействие крупного капитала, поскольку наделение работников собственностью противоречит их коренным, классовым интересам. Российский капиталистический рынок – плохая среда для создания и развития народных предприятий [7]. Почти все существующие народные предприятия образованы вскоре после принятия федерального закона. Затем процесс застопорился из-за противодействия чиновников и бизнесменов, ведь с рабочими, осознавшими свои права и ответственно относящимися к обязанностям, спорить трудно.</p>
Практические	<p>Работники могут приобрести акции в основном тех компаний, владельцы которых хотят выйти из дела по каким-либо причинам, а работникам приходится принимать меры по повышению конкурентоспособности компании. Т.е. для создания народного предприятия нужна или добрая воля собственника, или серьёзная внешняя причина (политическое давление на собственника, необходимость защиты от рейдерского захвата, угроза недружественного поглощения и т.д.).</p>

От формы к содержанию: преимущества «народных предприятий»

Стоит отметить, что основанная на коллективной собственности работников предпринимательская деятельность (даже не имеющая официального статуса народного предприятия) разрешает исконные противоречия между работниками и собственниками капитала, между производством и потреблением. Сама идея народных предприятий отвечает жизненным интересам большинства народа и основана на тысячелетнем укладе Русской цивилизации. Русскому народу свойственна общинность, чем и объясняются многие черты национального характера [8].

Как отмечает Платонов [8], в отличие от экономики западных стран, где господствовал эгоистический индивидуализм, в общинной модели предпочтение отдавалось коллективизму, поддержанию духа общности и ответственности перед коллективом. Русский общинный тип экономики развивался на традици-

онных христианских ценностях сельской общины и артели, в которых получили воплощение самобытные формы трудового самоуправления.

Артельный принцип организации труда существовал на Руси ещё при первых Рюриковичах и вплоть до 1917 года. Однако советская власть не отказалась полностью от этой формы хозяйствования, активно поддерживая её в виде производственных и промысловых артелей определённое время. До начала 50-х годов XX века это был довольно сильный сектор хозяйства страны, занимая значительную нишу в целом ряде отраслей: в производстве мебели, трикотажа и др. [9]. Сегодня этот накопленный в советский период опыт коллективных форм хозяйствования заслуживает самого пристального внимания, особенно в связи с очевидным провалом поставленной Президентом РФ задачи создания 25 млн. высокотехнологичных рабочих мест.

Практическая реализация идеи «народных предприятий» обеспечивает:

1. Социальную справедливость, которую большинство людей понимает почти инстинктивно, без необходимости доказывания. Для русского мира справедливость выступает одним из высших понятий, его духовной осью. Именно у русских чувство справедливости носит гипертрофированный характер, поэтому развитие народных предприятий в России соответствует её национальным особенностям и традициям многовековой общинной жизни. Ограничение сильного социального расслоения на народном предприятии заложено на законодательном уровне (ФЗ №115). Так, согласно Закону, заработная плата генерального директора не может более чем в 10 раз превышать среднюю зарплату работников народного предприятия.

2. Полную прозрачность, являющуюся отличительной особенностью народных предприятий в сравнении с частными коммерческими структурами. На народных предприятиях не существует такого понятия, как «коммерческая тайна», поскольку все важные вопросы (даже размер заработной платы генерального директора) обсуждаются на общем собрании и утверждаются им.

3. Преодоление отчуждения непосредственных производителей от результатов труда, что соответствует самобытной русской модели. В русском крестьянстве непосредственная связь между трудящимся и продуктом его труда сохранялась гораздо в большей степени, чем на Западе. Отношение русского человека к результатам труда сродни религиозному чувству. Русский крестьянин четко разделял предметы, являвшиеся результатом человеческого труда, и дары природы [8]. На народном предприятии работник одновременно выступает непосредственным производителем и совладельцем собственности, в том числе на результаты своей деятельности.

4. Возврат к традиционному пониманию права собственности, основанной на личном труде. «Труд как основа собственности» – это основополагающий принцип функционирования русской модели экономики [8]. В русском народном сознании укоренилось представление, что единственным справедливым источником приобретения имущественных прав может быть только труд. То есть, в отличие от западного представления, в России превалировало представление о собственности как функции труда, а не капитала.

5. Формирование сплочённого коллектива, способного эффективно работать. Согласно традиционной общинной модели экономики, если общность (производственная или территориальная) хорошо «устроена» и соответствует национальным традициям, ее члены будут обладать сильным чувством тождественности с ней и смогут полностью использовать свой человеческий потенциал [8]. Для народных предприятий характерно чувство солидарности и сопричастности работника с другими собственниками и с предприятием в целом, поэтому они содействуют формированию и укреплению коллективных ценностей, преодолевают индивидуализм, не проигрывая при этом в эффективности предприятиям других организационно-правовых форм.

6. Развитие принципа «демократии участия». Трудовая и производственная демократия являются самобытными особенностями организации труда и производства в русской модели экономики. В таких древнейших ячейках русского общества, как общины и артели, все организационные вопросы всегда решались общим сходом либо избранным им лицом (известным под разными названиями). Принятие на народных предприятиях важнейших решений по схеме «один человек – один голос» делает работников не безучастными наемниками, а заинтересованными лицами, преодолевая тем самым царящую на большинстве предприятий глубокую пропасть между менеджментом и рабочими.

Помимо отмеченного выше, пусть и небогатый российский опыт функционирования народных предприятий наглядно продемонстрировал, что подобная форма организации предпринимательской деятельности является также эффективным средством борьбы с рейдерскими захватами и источником развития социальной инфраструктуры.

Мировой опыт

Существование «народных предприятий» – распространенный опыт многих стран. Действующие законодательства более 70 стран мира закрепляют наделение работников собственностью на предприятиях, созданных на принципах соединения труда и капитала [3]. Первопроходцами в этом отношении являются США. В Европе образована Европейская федерация работников-собственников, объединяющая ассоциации и союзы более 50 стран континента. В Германии и Франции приняты законы о правовом регулировании акционерных обществ, использующих принцип совместных решений. Подобные законы действуют в Великобритании, Дании, Испании, Италии, Швеции, Израиле и др. [10].

В Китае, где Закон «О коллективных предприятиях в городе и коллективных предприятиях на селе» действует с 1992 года, доля коллективного сектора в валовой продукции превысила 40% уже в 1995 году.

Среди крупных примеров производственного коллективизма и демократии участия в мировой практике можно выделить следующие:

1. «План создания акционерной собственности работников» в США. В 70-е годы XX в. Конгрессом США был принят пакет законодательных актов, стимулирующих процесс превращения рабочих в собственников акционерного капитала на основе плана развития акционерной собственности работников, ярким

сторонником и теоретиком которого являлся американский экономист Л. Келсо. В результате к концу XX века в США примерно 10% предприятий находились в собственности трудовых коллективов, при этом капиталоотдача таких предприятий была в среднем выше, чем предприятий, находящихся в более традиционных видах собственности [11].

2. Израильские кибуцы – сельскохозяйственные коммуны в Израиле, характеризующиеся общностью имущества и равенством в труде и потреблении. Кибуц, основанный на принципе коллективного владения имуществом и средствами производства, равенства в работе, потреблении и социальных услугах, на отказе от наёмного труда, был ответом на экономические и политические препятствия поселенцев.

3. Испанская компания «Мандрагон» – это кооперативное объединение в акционированной собственности работников, начало которому было положено созданием в 1956 году небольшого кооперативного техникума и мастерской по ремонту бытовых электроприборов. Сегодня «Мандрагон» – это крупнейшая компания Испании, лидер в производстве бытовых электроприборов и станков, выпускающая также автомобили, автобусы, автоматизированные линии для автозаводов «Форд» и «Рено», робототехнику, горные экскаваторы, спутниковые антенны, металлические конструкции, пресс-формы, оборудование для переработки и упаковки сельхозпродукции, ветровые двигатели и многое другое. 85% работников компании являются ее совладельцами.

4. Рабочее самоуправление на предприятиях социалистической Югославии. В отличие от экономики советского типа, югославская экономика строилась на основе теории коллективного труда и «самоуправления». В июне 1950 г. был принят Основной Закон об управлении государственными хозяйственными предприятиями со стороны трудовых коллективов. Управление предприятием передавалось рабочему совету, избираемому коллективом предприятия. Директор, непосредственно руководивший предприятием, отвечал перед комитетом управления, избираемым рабочим советом. Производственные единицы пользовались хозяйственной самостоятельностью в отношении распоряжения остававшейся у них прибыли (после обязательного отчисления в фонд государства) и конкурировали друг с другом.

«Ложка дегтя»

Конечно, коллективная форма собственности имеет целый ряд преимуществ, однако существующие примеры подобной организации хозяйственной деятельности демонстрируют их бессилие перед крупным капиталом. Нигде в мире (ни на Западе, ни кибуцы в сельском хозяйстве Израиля, ни в России) созданные на принципах соединения труда и капитала предприятия никак не подорвали господство олигархии. Как правило, на долю «народных предприятий» оставлены самые невыгодные ниши рынка.

Более того, поскольку в условиях рыночной экономики предприятия коллективной формы собственности неизбежно в неё интегрированы и подчинены крупному капиталу, существуют серьёзные риски их перерождения. В этой связи ещё Ф. Энгельс указывал, что внешняя рыночная среда обладает способно-

стью те или иные коммуны деформировать и уничтожать. Подчинённые факторам рыночной среды, народные предприятия, как и обычные частные компании, ведут конкурентную борьбу, только на место отдельных личностей ставятся группы людей, на место индивидуальной борьбы – групповая. Опыт Югославии подтвердил, что применение этого пути ведет к обычным кризисным явлениям, что и естественно, поскольку подобные предприятия функционировали именно как предприятия коллективного капитала, в погоне за прибылью.

Список литературы

1. Шмагирев А. О новой фишке КПРФ // РОТ ФРОНТ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rotfront.su> (дата обращения: 20.01.2018).
2. Федеральный закон «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19.07.1998 №115-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс – надёжная правовая поддержка [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19458/ (дата обращения: 15.01.2018).
3. Тарлавский В. Народные предприятия России (информационная записка) // Экономика и жизнь. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru/article/147477/> (дата обращения: 25.01.2018).
4. Народные предприятия в Липецке (интервью с О. Королевым). [Электронный ресурс]. URL: <http://delovoy-m.ru/vse/item/439-narodnye-predpriyatiya-v-lipetske-intervyu-s-o-korolevym> (дата обращения: 27.01.2018).
5. Букреев В.В., Рудык Э.Н. Предприятия, управляемые трудом, в России: от формы к содержанию // Альтернативы. – 2006. – №2. [Электронный ресурс]. URL: http://www.economicdemocracy.ru/employee_ownership/labor_managed.php (дата обращения: 27.01.2018).
6. Асканова О.В. Состояние российского машиностроения: побочное следствие или закономерный результат экономической политики государства? // ЭКО. – 2014. – №7. – С. 12-24.
7. К истории вопроса о создании народных предприятий. [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.tartaria.ru/Obshestvo/Ekonomiks/Kooperativ/Narodnoe> (дата обращения: 02.02.2018).
8. Платонов О.А. Экономика русской цивилизации. Институт русской цивилизации. М., 2008. – 800 с.
9. Самсонов А. Предприниматели Сталина // Военное обозрение. [Электронный ресурс]. URL: <https://topwar.ru/82220-predprinimateli-stalina.html> (дата обращения: 08.02.2018).
10. Титов С. Эффективность народных предприятий // Экономика и жизнь. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru/article/102912/> (дата обращения: 05.02.2018).
11. КПРФ взялась за внедрение народных предприятий // НАКАНУНЕ.RU. [Электронный ресурс]. URL:

ББК 65.012

ОТ «РЫНОЧНОЦЕНТРИЧНОЙ» МОДЕЛИ К КОМПРОМИССУ
ПЛАНА И РЫНКА

О.В. Асканова

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

В статье показано, что современные кризисные процессы в мировой экономике являются убедительным свидетельством несостоятельности и бесплодности господствующей рыночноцентричной парадигмы неоклассического мейнстрима. Автором обобщены специфические особенности, преимущества и недостатки рынка и плана как механизмов регулирования хозяйственных процессов и раскрыт диалектический характер их взаимодействия. В качестве наиболее рационального способа хозяйствования автор рассматривает подход, предполагающий органическое сочетание государственного планирования и рыночной координации.

Ключевые слова: мейнстрим, рыночноцентризм, рыночная экономика, плановая экономика, регулирование экономики, народно-хозяйственный план.

Происходящие в последние десятилетия мировые процессы, характеризующиеся непреодолимыми монополистическими тенденциями, резкой поляризацией доходов населения, периодическими экономическими кризисами и др., выступают ярким свидетельством фиаско рыночной парадигмы неоклассического мейнстрима. Следует отметить, что указанные процессы носят универсальный характер. Так, нигде в мире рыночная экономика не продемонстрировала способности противодействовать возникновению и росту монополий, подавляющих деятельность различных субъектов малого и среднего бизнеса. Более того, в условиях глобализации имеет место усиление монополизации, что ещё более актуализирует вопрос необходимости преодоления этих тенденций. Об этом свидетельствует присуждение премии по экономическим наукам памяти А. Нобеля за 2014 год Ж. Тиролю, исследовавшему проблемы монополизации рынка, в том числе олигополю [1].

Усиление дифференциации в обществе и усугубление социального и финансового разрыва между группами населения также является общемировой тенденцией, что убедительно доказывает в своей нашумевшей книге «Капитал в XXI веке» [2] французский экономист Томас Пикетти. Центральным тезисом исследования Т. Пикетти является то, что в условиях рынка неравенство не случайно, а составляет его суть, при этом концентрация богатства при сохранении экономической модели будет возрастать.

Что же касается свойственных рынку регулярных кризисных явлений, то ещё Дж. М. Кейнс указывал на крайнюю неустойчивость, присущую свободной рыночной экономике, её органическую склонность порождать кризисы и самопроизвольное скатывание в пропасть, что может быть предотвращено (либо ослаблено) только в результате активного государственного вмешательства.

Это неопровержимо доказывает опыт многих стран, для которых политика так называемого «минимального государства» оказалась катастрофической. Например, для России разрушительные последствия отказа государства от активного экономического влияния выразились в существенном сокращении выпуска по многим видам продукции реального сектора экономики, вследствие чего многие отрасли с высокой добавленной стоимостью прекратили свое существование.

Таким образом, как справедливо отмечают Толкачёв С., Рулев В., Тепляков А. [3], методологический инструментарий «рыночноцентричной» экономической теории оказался сегодня бесплодным и в осмыслении постсоциалистической трансформации, и в анализе глубоких качественных экономических изменений в развитых странах, и, наконец, в интерпретации причин, логики и последствий современного экономического кризиса. В силу отмеченного выше, в сложившихся условиях можно констатировать факт исчерпания потенциала «рыночноцентричной» экономической теории [4].

Однако вопреки реальной ситуации неоклассики продолжают считать рыночную систему хозяйствования самым оптимальным из имеющихся в наличии человечества механизмом хозяйственной координации, хотя и признают её несовершенной. Для представителей неоклассики экономическая теория рынка – это священный механизм конкуренции, обеспечивающий равновесие и наилучший способ распределения ресурсов без участия государства. В качестве мотивов доминирования «рыночноцентричной» экономической теории указываются [5]:

- сращивание рыночной теории с практической экономической жизнью хозяйствующих субъектов, сводящейся к максимизации денежного богатства;
- блокирование любых лишних, опасно критических постановок и вопросов, указывающих на то, что рынок не есть единственно возможное устройство хозяйственной деятельности;
- необходимость сохранения господства глобальной гегемонии капитала и «рыночного фундаментализма».

Апологеты неоклассического мейнстрима намеренно замалчивают тот факт, что рынок, как экономическая система, окончательно победил только в конце XIX века, позиционируя при этом государственное регулирование экономики как необходимое зло, которое по возможности должно быть сведено к минимуму. Примечательно, что стереотип о недопустимости вмешательства государства непосредственно в экономические процессы используется в качестве ложного ориентира для не входящих в западный мир стран. В то время как на практике сами западные государства безоговорочно поддерживают развитие базовых технологически сложных отраслей (например, машиностроения), которые при опережающем развитии создают и распространяют инновационные продукты, чем способствует росту национальных экономик.

Всё это обостряет давнюю дискуссию по поводу преимуществ и недостатков плановой и рыночной экономик, которые обычно рассматриваются как антиподы. Так, если первая характеризуется преобладанием государственной

формы собственности, жесткой регламентацией деятельности хозяйствующих субъектов со стороны государства, необходимостью выполнения государственных планов и централизованным планированием, то для второй свойственны превалирование частной формы собственности, свобода предпринимательства и выбора, личный экономический интерес и рыночное саморегулирование. Общее заключается в том, что как план, так и рынок выступают в качестве механизмов регулирования хозяйственных процессов [6].

Однако план как метод регулирования исходит от общего к частному и предполагает приоритет государственных интересов над личными при осуществлении хозяйственной деятельности, в чём состоит его безусловное позитивное значение для формирования и удовлетворения общественных благ. План ориентирован на производство как исходную фазу воспроизводства продукции и услуг и жестко детерминирует процесс определения производственной программы отдельных хозяйствующих субъектов. Однако, поскольку в основе формирования объемов государственных заказов предприятий в плановой экономике лежала опирающаяся на теоретические расчеты нормы потребления количественная эквивалента, неподкреплённая на деле реальным размером потребления [7], то это обуславливало разного рода перекосы.

Рынок в отличие от плана исходит от частного к общему, ориентируясь на приоритет личных интересов. Однако, как показывает практика, увязать часто не совпадающие и даже противоречащие друг другу интересы различных хозяйствующих субъектов (государства, регионов, муниципальных образований, отдельных фирм) только за счёт рыночных механизмов не представляется возможным. В процессе функционирования рынок охватывает преимущественно сферу обращения – промежуточную между производством и потреблением [6]. Важнейшим инструментом рыночных отношений выступает цена, а наивысшей ценностью, признаваемой ещё со времен А.Смита, – экономическая свобода. Идея «естественной гармонии» (равновесия), которая устанавливается в экономике стихийно, является оптимальным режимом функционирования рыночной экономической системы, который А. Смит называл принципом «невидимой руки».

В этой связи можно говорить о рыночной экономике как «стихийной», а плановой – как «сознательной, рациональной», так как именно планирование призвано трансформировать хаос среды в порядок. При этом именно планирование во все времена составляло основу человеческой деятельности, в то время как рынок, будучи одной из форм координации, как уже указывалось, стал играть важную роль лишь с конца XIX века. Более того, в «чистом виде» свободный рынок не встречается ни в одной стране с так называемыми развитыми рыночными отношениями. Так, один из наиболее крупных и влиятельных американских экономистов Дж. К. Гелбрейт выделял в экономической системе США две взаимодействующие друг с другом подсистемы [8]:

1. Рыночная подсистема, служащая культе мифа о свободе частного предпринимательства, в которой фирмы действительно функционируют в условиях конкуренции, борясь за своё выживание. Эта подсистема представлена пре-

имущественно мелким бизнесом, практически лишённым каких-либо перспектив трансформироваться в крупный.

2. Планирующая подсистема, о наличии которой апологеты рынка не распространяются, представленная крупными корпорациями, подчинившими себе цены на рынке и работающими на основе долгосрочного планирования и внутри- и межотраслевого сговора. Дж. К. Гэлбрейт именует эту подсистему «социализмом для Дженерал Моторс и Локхид», поскольку входящие в неё субъекты практически полностью гарантированы от банкротства как своим положением на рынке, так и взаимоотношениями с государством.

Отмеченное выше позволяет говорить о диалектическом характере взаимодействия рыночной и плановой форм экономической деятельности, при этом чем крупнее производство, тем большую роль играет планирование самых различных сторон его деятельности. Так, например, на уровне крупных корпораций, типа IBM, BritishPetroleum, GeneralElectric или Siemens, абсолютно нормальным является реализация системы директивного планирования. В этой связи следует указать, что необходимость планирование на микроуровне в условиях рыночной экономики не отрицается сторонниками свободного рынка, в частности оно находит обоснование в рамках неоклассического направления. Но одновременно сторонники данного методологического подхода подвергают сомнению целесообразность национального экономического планирования, которое у неоклассиков приобретает негативную оценку и причисляется к атрибутам тоталитарного общества [3].

Признавая наличие опасности абсолютизации роли государства в рамках неприемлемой для неоклассиков концепции «единого хозяйственного плана», вместе с тем следует признать и её определённые преимущества. Так, вся советская экономика представляла собой единый народно-хозяйственный комплекс – управляемую из единого центра своеобразную корпорацию СССР, выпускающую полный спектр необходимой стране продукции. Приоритет развития в этой корпорации имело машиностроение, определяющее индустриальное состояние государства и возможность проведения самостоятельной и независимой экономической политики. Поэтому благодаря ориентации на общегосударственные приоритеты обеспечивалось опережающее развитие машиностроительного комплекса на фоне всей промышленности. На рисунке 1 продемонстрированы базисные темпы роста промышленного производства и машиностроения за 1980-1986 гг.

По рисунку видно равномерное поступательное развитие как всей промышленности, так и машиностроительного комплекса в рассматриваемом периоде. За счёт опережающего развития машиностроительного комплекса его доля в общем объёме промышленной продукции постоянно повышалась, составив в 1986 году 28% [9]. Перераспределение дохода в процессе государственного планирования экономики обеспечивало и более высокий уровень рентабельности машиностроительного сектора СССР на фоне всей промышленности. В 1986 году рентабельность машиностроительного комплекса составляла 13,8%,

для сравнения рентабельность ТЭК была 9,8%, а в целом по промышленности – 12,5% [9].

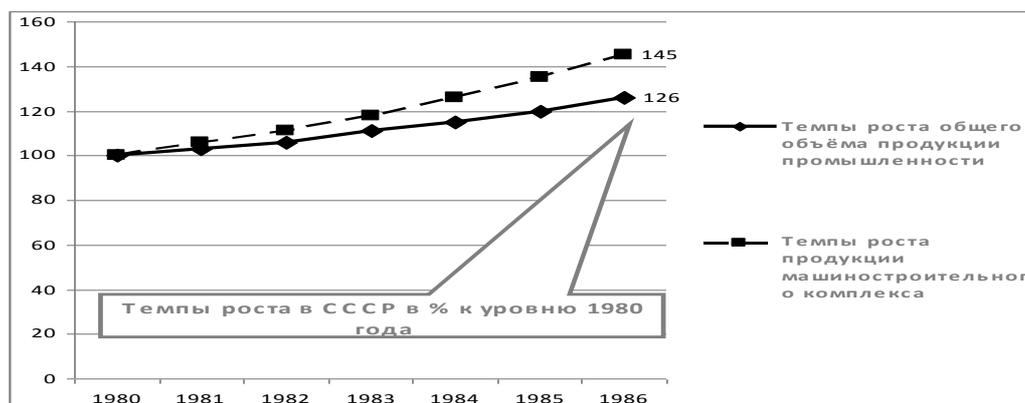


Рис. 1. Сопоставление базисных темпов роста объемов продукции промышленности и машиностроения за периоды 1980-1986 гг.

Если же взять соответствующий по продолжительности период (2010-2016 гг.) развития в современной российской экономике (рисунок 2), то можно обнаружить принципиально другие тенденции.

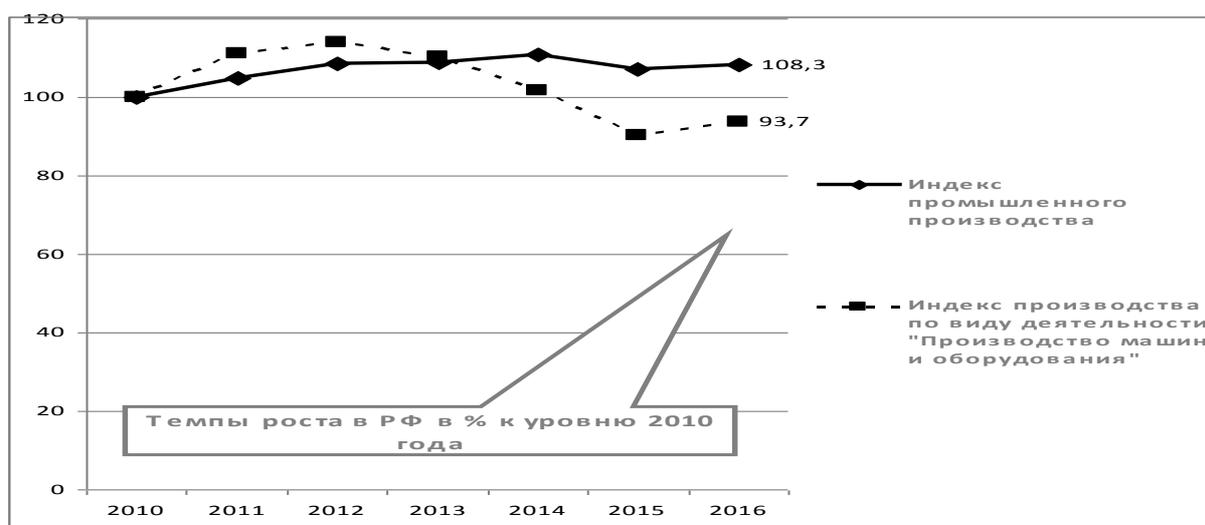


Рис. 2. Сопоставление базисных темпов роста объемов продукции промышленности и машиностроения за периоды 2010-2016 гг.

Первое, что визуально фиксируется по представленным на рисунке данным, – нестабильность, постоянные шоки и потрясения в промышленности в современной российской экономике, отсутствие каких-либо приоритетов в развитии. Результатом стало существенное сокращение доли машиностроительного комплекса: суммарно по трём видам деятельности его удельный вес в общей выручке от продажи продукции промышленности колеблется в настоящее время в диапазоне от 12 до 13,5% [10]. Негативные изменения произошли и в отношении доходности различных секторов. Так, при рентабельности продаж в промышленности от 10,5 до 15,3%, рентабельность в машиностроении в дан-

ный период не превышала 7,5% [10; 11]. Следовательно, утверждение приверженцев идеи «естественной гармонии» об отсутствии государственного вмешательства как факторе оптимального функционирования рыночной экономической системы статистически не подтверждается. Это доказывает, что государство может и должно создавать условия для хозяйственной деятельности, используя разнообразные механизмы для нивелирования спадов и кризисов [12].

В этой связи отметим, что в 80-е годы прошлого века многие ведущие политологи, экономисты, общественные деятели не разделяли представление о неустойчивости основанной на централизованном планировании модели развития [12]. В частности, премьер-министр Великобритании М. Тэтчер отмечала, что «благодаря плановой экономике ... Советскому Союзу удалось достигнуть высоких экономических показателей...» [13]. Межгосударственные сопоставления динамики экономических показателей прошлого века статистически доказывают, что государственная плановая система хозяйства не только не проигрывала, но, по многим параметрам постепенно обходила рыночные экономики Запада. Период диалектического отрицания государственного планирования и переход к одноуровневой форме планирования, через который прошли многие республики бывшего СССР, по сути, привёл к экономической деградации.

Учитывая наличие положительных и отрицательных особенностей, свойственных и рынку и плану, как механизмам регулирования хозяйственных процессов, наиболее взвешенным и продуктивным следует признать подход, предполагающий органическое сочетание государственного планирования и рыночной координации. Интересными в этой связи представляются изыскания китайских экономистов, рассматривающих несколько моделей соединения планового и рыночного регулирования [14]:

1. Модель «фрагментарного (банькуай) соединения планового и рыночного механизма», предполагающая механическое деление экономики на две сферы. Первая сфера включает продукцию, имеющую важное значение для народного хозяйства, и подлежит централизованному планированию, а в отношении остальных видов продукции осуществляется рыночное регулирование.

2. Модель «взаимопроникающего (шэньтоу) соединения», рассматривающая плановое и рыночное регулирование как взаимодополняющие, а не изолированные сферы. В этой модели плановое регулирование должно проводиться с учетом требований закона стоимости, а рыночное регулирование – направляться и ограничиваться планом.

3. Модель «органического (юцзи) соединения планового и рыночного регулирования», предполагающая, что план и рынок составляют единое целое и регулируют функционирование народного хозяйства на различных уровнях. Однако вопреки неоклассическому подходу плановое регулирование должно распространяться главным образом на макроуровень, а рыночное – на микроэкономическую деятельность. Такая модель, органически и «диалектически» сочетающая в себе плановое и рыночное регулирование, нашла концентрированное выражение в формуле «государство регулирует рынок, рынок ориенти-

рует предприятия» и была официально закреплена в материалах XIII съезда КПК [14].

Стоит отметить, что китайские ученые при разработке концепций сочетания плана и рынка принимали во внимание выводы и рекомендации зарубежных исследователей экономики КНР, а также изучали теоретический и практический опыт соединения плана и рынка в различных странах и эволюцию представлений о плане и рынке в социалистических странах [14]. Опыт Китая сегодня как никогда востребован в мире, поскольку обострившиеся проблемы современной системы хозяйствования убедительно требуют усиления плановых начал экономики. Все это будет стимулировать дальнейший творческий поиск адекватных способов сочетания планового и рыночного регулирования.

Список литературы

1. Сапожников Г.Н. Диалектика соотношения рыночной и плановой составляющих в экономике // Журнал научных публикаций «Дискуссия». – 2015. – №4(56). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=1330> (дата обращения: 20.02.2018). .
2. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / пер. с англ. Дунаева А.А. – М.: Ад Маргинем, 2015. – 592 с.
3. Толкачёв С., Рулев В., Тепляков А. Разумный компромисс между планом и рынком // КАПИТАЛ СТАНЫ: Федеральное интернет-Издание. [Электронный ресурс]. URL: http://kapital-rus.ru/articles/article/upravlenieplanrynok_ili_o_nepравomernom_protivopostavlenii_tradicionnyh_meh/ (дата обращения 01.12.2017 г.)
4. Бузгалин А.В., Колганов А.И. «Рыночноцентричная» экономическая теория устарела // Вопросы экономики. 2004. – Т.3. – №3. – С. 36–49.
5. Бузгалин А.В. Комментарий к докладу: «Критика экономического детерминизма Карлом Поланьи» // Интернет-конференция «60-летие выхода в свет «Великой трансформации» Карла Поланьи: уроки для России». [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16212252/> (дата обращения: 26.03.2018).
6. План и рынок: плановые методы регулирования в рыночных условиях хозяйствования. [Электронный ресурс]. URL: <https://studfiles.net/preview/514969> (дата обращения: 15.03.2018).
7. Асканова О.В. Трансформация подходов к осознанию сущности производственной программы // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №6. – С. 261-264.
8. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976. – 408 с.
9. Промышленность СССР. Статистический сборник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 286 с.
10. Промышленное производство в России. 2016: Стат.сб./Росстат. – М., 2016. – 347 с.

11. Информация о социально-экономическом положении России. 2016: Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2016. – 115 с.

12. Асканова О.В. Отечественное сельхозмашиностроение: поддерживать или отдать в распоряжение «невидимой руки» рынка? // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. –2017 – №6(ч.1). – С. 3-9.

13. Багдасарян В.Э. «Перестройка» — запланированное убийство государства // Центр научной политической мысли и идеологии. [Электронный ресурс]. URL: // <http://rusrand.ru/docconf/perestroyka--zaplanirovannoe-ubiystvo-gosudarstva> (дата обращения: 10.02.2017).

14. Борох О.Н. Современная китайская экономическая мысль. – М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1998 – 295 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://finlit.online/ekonomicheskaya-teoriya/obsujdenie-voprosov-plana-13858.html> (дата обращения: 05.02.2018).

УДК 334.012.64:334.021(470+571)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОБИЗНЕСА И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Н.Ю. Афанасьева

Бийский технологический институт АлтГТУ

В России за последние пять лет произошли значительные изменения в законодательстве по вопросам развития и поддержке микробизнеса и малого предпринимательства [1]. Со стороны государства, в соответствии с госпрограммой поддержки малого бизнеса 2017-2018 гг., был определен ряд направлений по укреплению связи малого бизнеса с государственными структурами на региональном и федеральном уровне. Но так или иначе малый бизнес сталкивается с проблемами, которые в свою очередь могут губительно сказываться на становлении и развитии микробизнеса и малого предпринимательства в России. В первую очередь это недостаточно развитая информационно-коммуникационная структура по обеспечению двухсторонней связи микро- и малого бизнеса с органами власти, контролирующими и обеспечивающими безопасность коммерческой деятельности на территории России. Для развития микробизнеса особенно важна поддержка не только в финансовом эквиваленте, но и информационном. Создание консультационных центров позволит максимально эффективно использовать предоставленные возможности программой поддержки малого бизнеса. Данные центры должны создавать инфраструктуру многоканальности: юридические консультации, налоговый консультант, бухгалтер и специалист сферы коммерции. Задача специалиста заключается в оказании помощи по коммерциализации технических изделий, объектов торговли, идей и начинаний, консультаций по современным проблемам коммерческих процессов. Коммерция - это целая наука, которая позволит не только создать свое дело, но и развить, в перспективе преодолевая экономические кризисы. Выявление конкурентных преимуществ торгово-производственных предприя-

тий; развитие торгово-производственных предприятий в условиях территориальной конкуренции; проблемы перехода к электронному документообороту в коммерческой деятельности; повышение конкурентоспособности - эти и другие вопросы должны помогать решать представителям микробизнеса и малого предпринимательства сотрудники центров поддержки и развития малого бизнеса.

Субъекты микробизнеса и малого предпринимательства обеспечивают гибкость, мобильность и высокую приспособляемость к изменениям рыночной инфраструктуры, что в свою очередь позволяет данному сектору экономики в кризисное время не только не снижать обороты производства, но и развиваться, обеспечивая новые рабочие места, социально-экономическую стабильность региона, а это является одной из приоритетных стратегий государства. В связи с этим были определены приоритетные направления видов деятельности, субсидируемых государством:

- центры народных художественных промыслов, сельский и экологический туризм;
- центры молодежного инновационного творчества;
- центры сертификации, стандартизации и испытания;
- центры инновационной социальной сферы и другие направления [2].

Кроме субсидий также представлена грантовая поддержка, это наиболее выгодное сотрудничество для региональных структур власти. Коммерсант, представляя свой проект на участие в гранте, должен отразить отрасль своей деятельности как приоритет для развития данного региона. Только совместными усилиями возможно достичь высокого уровня процветания региона. Каждый регион характерен своей спецификой: Алтайский край объединил в себе самые приоритетные направления субсидирования на федеральном уровне. Сельскохозяйственный бизнес, туризм, инновационная деятельность, связанная с развитием высоких технологий в науке и в производстве - все это ключевые составляющие для развития региона.

Главная задача, которая стоит перед каждым субъектом предпринимательской деятельности, - это постоянный мониторинг товарного рынка, анализ внешней и внутренней среды предприятия не только на уровне региона, но России в целом. Соответствующая рынку коммерциализация своих проектов - вот главный двигатель развития микробизнеса и малого предпринимательства в России. Перспективы развития возможны только при поддержке обратной связи предпринимательской среды с органами власти как на региональном, так и на федеральном уровнях. Анализируя заявки на грант, отчетливо видим проблемные места в развитии региона и то какой в реальности необходим объем субсидий на развитие той или иной коммерческой деятельности. Объем субсидирования должен быть соразмерен цели, которую ставит перед собой бизнес. Но помимо первоначального старта микробизнесу и малому предпринимательству необходима поддержка в течение года специалистов коммерции. Так как те трудности, с которыми сталкивается современный малый бизнес, а это изменчивость и непостоянство рынка сбыта товаров и услуг, являются залогом

развития любого бизнеса. Консультации по вопросам налоговой отчетности, бухгалтерии, юридическая помощь - это все инструменты, которые помогают предприятию развиваться в правовом поле, но этого недостаточно для ведения бизнеса, и даже при субсидировании и финансовой поддержке от региональных и федеральных органов власти невозможно становление и развитие бизнеса без знаний основ коммерческой деятельности. Взаимодействие с потребителем, добросовестная конкуренция, работа с поставщиками, логистика - это те вопросы, которые организатору бизнеса приходится решать на протяжении всей своей деятельности, что еще раз подтверждает необходимость консультационных центров по вопросам коммерции, ведения бизнеса.

В России развитие экономики невозможно представить без микробизнеса и малого предпринимательства. Высокая способность подстраиваться под нестабильные условия: рынка сбыта, поставок и других аспектов - вызывает находить быстрые решения по оптимизации бизнеса. Мобильность и четкость поставленных целей, все это работает на перспективное развитие малого бизнеса в России с ее быстро меняющейся внешней средой. Инновационные направления позволят бизнесу выйти на новый современный международный уровень. Интеграция идей, на стыке приоритетных видов деятельности, - вот залог перспективного развития предпринимательства России.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.05.2007 № 209-ФЗ (ред. От 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [ЭР] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.

2. Приказ Министерства экономического развития РФ от 25 марта 2015 г. № 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых представляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого среднего предпринимательства» (с изменениями и дополнениями) [ЭР] <http://base.garant.ru/70940868/>.

УДК 338

ББК 65.9

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ И МОНИТОРИНГ

Б.У. Ахметкерей

Академия государственного управления

при Президенте Республики Казахстан,

г. Астана

В статье речь идет об основных этапах проводимой в Республике Казахстан диверсификации экономики, в частности о реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2010-2014 годы, о необходи-

мости проведения мониторинга денежных средств, затраченных на реализацию Программы. Большое внимание автор уделяет вопросу развития человеческого капитала, как главного инструмента по внедрению в производство инновационных технологий, способствующих дальнейшей модернизации экономики. На основании данных Всемирного банка проведен анализ затрат на НИОКР среди стран Содружества независимых государств (далее – СНГ), проанализированы страны СНГ по индексу глобальной конкурентоспособности. Предложены меры по дальнейшей диверсификации экономики, заключающиеся, прежде всего, в проведении: оценки эффективности реализованных программ, мониторинга финансовых средств, выделяемых в рамках программ по индустриальному развитию, научно-исследовательских работ по разработке комплекса мер по стимулированию диверсификации экономики, переориентации человеческого капитала с учетом потребностей времени.

В условиях глобализации экономических отношений конкурентоспособность национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках немыслима без диверсификации экономики. Проведение диверсификации требует вмешательства со стороны государства. Адекватное применение механизмов такого вмешательства в рамках рыночной экономики способно, не нарушая конкурентную среду, диверсифицировать экономику путем ускоренного развития несырьевых секторов [1]. Сам процесс диверсификации означает изменение, расширение диапазона экономической деятельности, проникновение в другие сферы деятельности, связанные или не связанные с основным направлением деятельности. Различают концентрические, горизонтальные и конгломератные виды диверсификации [2].

Диверсификация экономики Казахстана остается важнейшим приоритетом развития страны на протяжении последних 10 лет.

В Казахстане созданы правовые инструменты и соответствующие институты, способствующие дальнейшей поддержке и продвижению модернизационных процессов.

В 2009 году Глава Государства Н. Назарбаев на внеочередном XII съезде партии «Нур-Отан» дал старт новому этапу развития «Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего» и определил 7 новых направлений диверсификации экономики [3]. В целях реализации поручений Президента страны была разработана и принята Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Программой предусмотрено выделение денежных средств из различных источников в общем объеме 649,5 млрд. тенге и 400 млн. долларов США [4].

Главной целью первой программы являлась диверсификация и повышение конкурентоспособности экономики страны. Основной объем инвестиций в ходе реализации первой Программы направлялись в приоритетные сектора экономики, с предоставлением налоговых и других льгот. В рамках Карты индустриализации реализовано 770 из 1042 проектов на 3 трлн. тенге частных инвестиций, создано 75 тыс. постоянных рабочих мест. Вклад проектов Карты в приросте ВВП в 2010 году составил 0,5 процентных пункта (далее — п.п.) в 7,3% реального роста, в 2011 году — 1,7 п.п. в 7,5%, в 2012 году — 1,3 п.п. в 5% и в 2013 году составил 0,8 п.п. из 6% реального роста. Анализ показал, что многие

запланированные к 2014 г. количественные индикаторы роста экономики были реально зафиксированы уже к началу и середине 2012 г. Так, ВВП, запланированный в 2014 г. на уровне 200 млрд. долл. США, в 2012 г. уже достиг 197,4 млрд. Казахстан освоил производство 150 новых видов продукции, прежде всего это продукты машиностроения, фармацевтики, химической промышленности [5].

Реализация процессов государственной программы связана с выделением денежных средств. В частности, за годы реализации первой государственной программы видна положительная динамика роста экономики, тем не менее вопрос эффективного и целевого назначения денежных средств остается открытым. Информация, размещенная на открытых источниках, является подтверждением этому. Так, по информации представителей правоохранительных органов в 2013 году «по фактам хищения, растраты, нецелевого использования денежных средств, выделенных на реализацию проектов в рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР), в период с января по сентябрь 2013 года возбуждено 76 уголовных дел, по которым ущерб государству составил свыше 8,2 миллиарда тенге [6].

В этой связи целесообразность проведения мониторинга денежных средств по завершении каждого проекта в рамках программ инновационного развития становится очевидной. Более того, следует размещать на официальных сайтах государственных органов не только информацию об общих достижениях по исполнению Программ, но информацию по эффективному использованию денежных средств.

Для стимулирования диверсификации и повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности принята Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы с общим объемом расходов 6 909, 6 млн. тенге [7].

Для достижения этой цели определены следующие задачи: опережающее развитие обрабатывающей промышленности; повышение эффективности и увеличение добавленной стоимости в приоритетных секторах; увеличение несырьевого экспорта; сохранение продуктивной занятости; придание нового уровня технологичности приоритетным секторам обрабатывающей промышленности и создание основы для развития секторов будущего через формирование инновационных кластеров; стимулирование предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности. Выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность [8].

На наш взгляд, развитие инновационной индустрии невозможно без создания и развития человеческого потенциала. Следует активно поддерживать и развивать область научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР).

В Казахстане затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы за последние 11 лет увеличились в 3 раза и составляют

66,6 млрд. тенге по сравнению с 2005 годом. Это в свою очередь свидетельствует о положительных трендах и результатах проводимой политики государства.

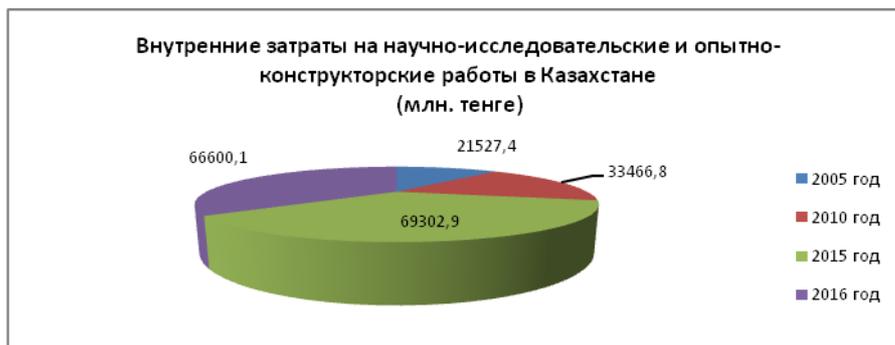


Рисунок 1. «Внутренние затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в Казахстане (млн. тенге)»

Примечание. Составлено автором, на основании данных «Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан» [9].

Однако, по данным Всемирного экономического форума, объемы вложений Республики Казахстан на развитие НИОКР составляют лишь 0,23 % от ВВП, что в 5 раз меньше, чем России и в 2 и 4 раза - Белоруссии и Украины соответственно [10]. На наш взгляд, это является «маячком» для Правительства Республики Казахстан, который сигнализирует о пересмотре подходов по реализации стратегии индустриально-инновационного развития. Поскольку от развития научно-технического прогресса Казахстана зависят макроэкономические показатели страны, а следовательно, обеспеченность и удовлетворенность населения в целом.

Для внедрения инновационных технологий Казахстану нужны ученые, высокопрофессиональные специалисты, способные внедрять технологические достижения в сектора экономики.

По мнению д.э.н., профессора Есентугелова А., человеческий капитал, сформированный на сегодняшний день, крайне низок. Статистика такова, что на рынке труда огромное количество дипломированных людей по гуманитарным специальностям, при остром дефиците высококвалифицированных специалистов по техническим специальностям. Таким образом, перед страной стоит задача тотального обновления существующих кадров и системы образования и науки [11, 206].

Всемирный экономический форум ежегодно публикует отчет по индексу глобальной конкурентоспособности среди стран мира. В 2017 году среди стран СНГ Казахстан, Украина и Молдавия не смогли продемонстрировать повышение рейтинга по сравнению с 2012 году, как Россия (+29), Азербайджан (+11), Армения (+9). Очевидно, что на рейтинг конкурентоспособности нашей страны прежде всего повлияли громкие коррупционные скандалы в структуре государственного аппарата, как следствие слабого контроля за расходованием бюджетных средств. Причинами снижения рейтинга конкурентоспособности в Украине остаются нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране.

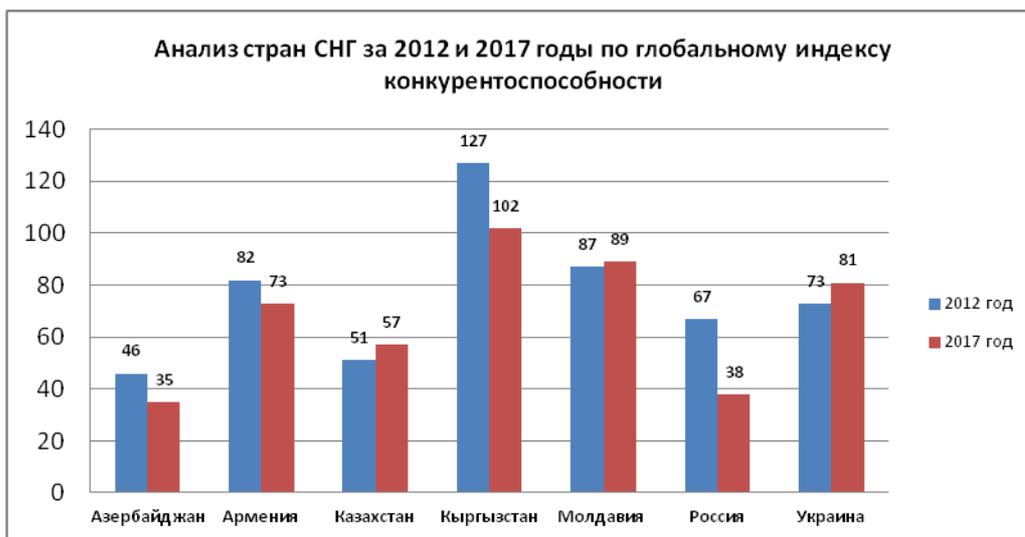


Рисунок 2. «Анализ стран СНГ за 2012 и 2017 годы по глобальному индексу конкурентоспособности»

Примечание. Составлено автором на основании данных <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info#kazakhstan> [12]

Принятые в Республике Казахстан стратегические программы и проекты позволили сделать успешные шаги по диверсификации экономики. Тем не менее, Глава Государства Н. Назарбаев считает, что государственные программы индустриализации не обеспечили в должной мере диверсификацию, доля обрабатывающей промышленности в ВВП существенно не изменилась [13].

Необходимо продолжить дальнейшую скоординированную и планомерную работу в этом направлении. На наш взгляд, мерами по дальнейшей диверсификации казахстанской экономики могут быть:

1. Проведение оценки эффективности принятых и реализованных программ индустриализации, с целью исключения ошибок при реализации последующих программ.
2. Дальнейшее совершенствование государственно-частного партнерства.
3. Переориентация человеческого капитала с учетом потребностей сегодняшнего дня.
4. Проведение научно-исследовательской работы по разработке комплекса мер по стимулированию диверсификации экономики.
5. Развитие и внедрение в государственных структурах проектного менеджмента, с целью качественного выполнения программных документов и исключения дублирующих функций, а также минимизации уровня коррупции.
6. Проведение мониторинга финансовых средств, выделяемых в рамках программ по индустриально-инновационному развитию и других проектов, во избежание неэффективного и нецелевого использования бюджетных средств, возможно с привлечением независимых международных экспертов.
7. Обязательное ознакомление общественности с результатами проведенного мониторинга использования денежных средств, в рамках реализации проектов по диверсификации.

Одной из главных задач для Казахстана является вхождение в 30-ку самых развитых стран мира. В этом контексте Глава Государства призывает всех к созданию транспарентного государства. Транспарентность заключается в прозрачности всех процессов управления, искоренения коррупции, в прозрачности использования отечественных и иностранных инвестиций.

В условиях активного процесса реализации государственных программ необходимо создание институциональной базы для эффективной реализации управления государственными активами.

Список литературы

1. Диверсификация экономики Республики Казахстан в период индустриализации [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://group-global.org/ru/publication/45157-diversifikaciya-ekonomiki-respubliki-kazahstan-v-period-industrializacii> (дата обращения:16.10.17);

2. Диверсификация экономики Казахстана: проблемы и перспективы развития. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.carecprogram.org/uploads/events/2008/Kazakhstan-Workshop-Astana/009_111_209_Economic-Diversification-Problems-Prospects-Development-ru.pdf (дата обращения 15.10.17);

3. Выступление Президента Республики Казахстан, Председателя НДП «Нур Отан» Нурсултана Назарбаева на внеочередном, XII съезде партии «Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего» (Астана, 15 мая 2009 года). [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.zakon.kz/59827-vystuplenie-prezidenta-respubliki.html> (дата обращения 27.11.2017);

4. «Әділет», Информационно-правовая база нормативных правовых актов Республики Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 «О государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958> (дата обращения, 16.10.2017);

5. Диверсификация экономики Казахстана [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://www.kazportal.kz/diversifikatsiya-ekonomiki-kazahstana/> (дата обращения 15.11.2017);

6. Финпол Астаны возбудил 76 дел по фактам хищения средств, выделенных на проекты ГПФИИР. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nomad.su/?a=13-201310300006> (дата обращения 27.11.2017);

7. «Әділет», Информационно-правовая база нормативных правовых актов Республики Казахстан, Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874 «Об утверждении государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы и о внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении перечня государственных программ».

[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1400000874> (дата обращения 16.10.2017);

8. Утверждена Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы (аннотация).[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.zakon.kz/4645736-utverzhdena-gosudarstvennaja-programma.html> (дата обращения 15.11.2017);

9. «Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан» официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс] – Режим доступа: stat.gov.kz (дата обращения 16.10.2017.);

10. Индекс глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения 15.11.2017.);

11. А. Есентугелов. Стратегия процветания страны в условиях меняющегося мира. Уроки мирового кризиса и модернизация казахстанской экономики. Астана, 2011, 400 с.

12. Индекс глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения 15.11.2017.);

13. Н. Назарбаев: Доля промышленности в ВВП не изменилась.[Электронный ресурс] – Режим доступа:<https://www.nur.kz/1648994-nazarbaev-kasymbeku-vy-nesete-otvets.html> (дата обращения 16.10.2017).

УДК 351.824.5: 339.543 (1-67): 004

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ В СФЕРЕ НЕТАРИФНОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Е.И. Вансевич, аспирант каф. МЭО БГУ, г. Минск

Для успешного осуществления деятельности в сфере таможенной логистики и трансграничных перевозок необходимо учитывать не только такие составляющие, как таможенный транзит, транспорт и тарифные ограничения, но и нетарифные ограничения при ввозе и вывозе товаров. А для государства, как регулятора своего внутреннего рынка, необходимо осуществлять определенный контроль в данной сфере, т.к. бесконтрольный ввоз либо вывоз товаров может существенно повлиять на макроэкономическое положение страны.

Республика Беларусь является независимым и суверенным государством, однако экономика государства является рыночной, что существенно влияет на внешнеэкономические связи и, соответственно, на проводимую внешнеэкономическую политику в рамках Евразийского экономического союза. Таможенное дело, являясь неотъемлемой частью проводимой внешней и внутренней политики государства, несет в себе не только фискальную, но и регуляторную функцию, что явно отражено в таких сферах, как тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Для поиска эффективных способов защиты национальных экономических

интересов применяется совокупность различных мер финансовой, технической, административной, кредитной и торговой политики, порядок перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, прямо или косвенно влияющих на внешнеторговую деятельность. Все эти меры получили обобщенное название «нетарифные меры регулирования» (НМР), или «нетарифные ограничения» (НТО).

Меры нетарифного регулирования – комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера [5, ст.1].

Таможенным кодексом Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) меры нетарифного регулирования относятся к запретам и ограничениям. Однако к запретам и ограничениям относятся также и меры технического регулирования, санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры, меры экспортного контроля, в том числе меры в отношении продукции военного назначения, и радиационные требования, установленные в соответствии с Договором о ЕАЭС и (или) законодательством государств-членов.

Таким образом, наблюдается попытка унифицирования национального и наднационального таможенного законодательства в странах-членах ЕАЭС путем разъединения категорий государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) на меры тарифного регулирования и запреты и ограничения, а также объединения всех мер государственного регулирования ВЭД, не относящихся к тарифным мерам, в категорию запретов и ограничений, что, на взгляд автора, весьма упростит теоретическое освоение и применение на практике данной новеллы в законодательстве [6].

НТО, наряду с валютным курсом и таможенным тарифом, относятся к важнейшим инструментам регулирования внешнеэкономической деятельности любого государства.

Применение НТО в международной торговле обусловлено тем, что на национальной территории государство может в кратчайшие сроки устанавливать специальный порядок поступления в страну иностранных товаров, создавая тем самым благоприятные предпосылки для эффективного развития экспортных производств и специальные условия, направленные на защиту отечественных производителей и потребителей.

НТО являются наиболее эффективным элементом осуществления внешне-торговой политики в силу следующих причин.

1. В отличие от таможенного тарифа, изменение которого необходимо согласовывать со Всемирной торговой организацией (ВТО), нетарифные ограничения, как правило, не связаны какими-либо международными обязательствами. Объем и методика их применения полностью регулируются национальным законодательством.

2. НТО более удобны в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике, поскольку позволяют оперативно и эффективно влиять на формирующиеся угрозы путем применения адекватных мер защиты национального рынка в рамках конкретно определенного времени.

3. НТО, как правило, не являются дополнительным налоговым бременем для населения, поскольку лишь косвенно влияют на конечную стоимость товаров. Кроме того, НТО позволяют обеспечить регулирование перемещения через таможенную границу товаров, направленное на обеспечение национальной безопасности, защиты культурных ценностей, охраны окружающей среды, здоровья и жизни человека.

Таким образом, в современных условиях обеспечение внешнеторговых интересов требует применения надежных, гибких и оперативных форм и методов регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Именно поэтому НТО в определенных условиях являются наиболее эффективным инструментом внешнеэкономической политики государства [7].

Нетарифные меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности отличаются большим разнообразием. По данным П.Х. Линдерта, насчитывается более 50 различных способов нетарифного регулирования. Существуют сотни различных мер и методов нетарифного воздействия и регулирования внешней торговли и порядка перемещения товаров через таможенную границу, причем перечень этих мер продолжает расширяться. Международные переговоры под эгидой ЮНКТАД, ГАТТ (в настоящее время – ВТО), Совета по таможенному сотрудничеству (в настоящее время – Всемирная таможенная организация), в рамках Европейской экономической комиссии ООН и других международных межгосударственных организаций привели к созданию соглашений, представляющих своеобразные своды правил по применению и использованию различных форм нетарифных ограничений, и к появлению четких, закрепленных в правовых документах определений отдельных видов нетарифных ограничений. В соответствии с классификацией ЮНКТАД всё многообразие нетарифных методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности можно разделить на три группы: экономические, административные, технические (таблица 1) [4, с.206].

Таблица 1 - Меры нетарифного регулирования по классификации ЮНКТАД [4, с. 206]

Экономические	Административные (количественные)	Технические
Валютное регулирование, валютный контроль, регулирование курса валют	Лицензирование, регистрация контрактов	Санитарный, ветеринарный, фитосанитарный контроль
Финансовые меры (субсидии, санкции, налогообложение, кредитование)	Квотирование, добровольные ограничения	Экологические, фармакологические, медицинские требования
Акциз, НДС, рентная плата, прочие налоги и сборы	Исключительное право	Требования к упаковке и маркировке
Минимальные (максимальные) цены	Запреты и ограничения	Меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности
	Экспортный контроль	Технический надзор (сертификация)

Классификационная схема, разработанная Секретариатом ГАТТ в начале 70-х годов, к настоящему времени насчитывает более 800 конкретных видов нетарифных мер и делит их на 5 основных категорий:

1. Ограничения, вызванные участием государства во внешнеторговых операциях. К ним относятся субсидии и дотации экспортерам или импортозамещающим отраслям, предпочтительная система размещения государственных заказов, использование местных полуфабрикатов и узлов на определенных условиях; меры, дискриминирующие перевозку иностранных товаров и иностранных перевозчиков, и пр.;

2. Таможенные и иные административные импортные и экспортные формальности, например усложненная процедура таможенного оформления, а также методы оценки таможенной стоимости и страны происхождения товара; завышенные требования к необходимой для оформления документации;

3. Технические барьеры в торговле; стандарты и требования, связанные с экологическими, санитарными, ветеринарными нормами, упаковкой и маркировкой товара, правила и порядок сертификации продукции;

4. Количественные и сходные с ними административные меры, в частности импортные квоты, экспортные ограничения, лицензирование, добровольные ограничения экспорта, запреты, а также валютные ограничения;

5. Ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей, а именно: налоги, сборы, импортные депозиты, скользящие налоги, антидемпинговые и компенсационные пошлины, пограничное налогообложение.

Приведенная классификация нетарифных ограничений и составленный на ее основе каталог нашли широкое применение в ходе международных торговых переговоров и послужили теоретической базой для формирования классификационных схем НТО другими международными организациями [8].

К количественным мерам относятся лицензирование и квотирование. Лицензирование – комплекс административных мер, устанавливающий порядок предоставления лицензий и (или) разрешений [5, ст.1].

Лицензирование в сфере внешней торговли товарами устанавливается в следующих случаях:

1. Введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;

2. Реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;

3. Предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;

4. Выполнение международных обязательств.

Основанием для экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров является лицензия, выдаваемая уполномоченным государственным органом исполнительной власти. Отсутствие лицензии является основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами.

Правила лицензирования определяются отдельным соглашением Сторон [5, ст.5].

Другим инструментом количественного ограничения является квотирование (контингентирование). Квота - это ограничение в стоимостном или физическом выражении, вводимое на импорт или экспорт конкретных товаров на определенный период времени (например, год, полугодие, квартал и другие периоды).

В эту категорию входят глобальные квоты, квоты, действующие в отношении отдельных стран, сезонные и так называемые «добровольные» ограничения экспорта (англ. *voluntary export restrictions*). Добровольные ограничения экспорта означают обязательство одного из государств-партнеров или взаимное обязательство ограничить торговлю путем введения квот на экспорт товаров. Специфика этого вида торговых ограничений состоит в том, что торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страны.

Особое место в ряду нетарифных инструментов регулирования ВЭД занимают валютные ограничения и валютный контроль. Валютные ограничения представляют собой регламентацию операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Важной составной частью валютно-хозяйственного механизма управления внешнеэкономической деятельностью является установление курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам [1; 2; 3].

Кроме того, в научной среде имеются разногласия в вопросе классификации некоторых таможенных пошлин, которые частично либо полностью не отражены в Едином таможенном тарифе Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС), такие как:

- Сезонные;
- Специальные защитные;
- Антидемпинговые;
- Компенсационные;
- Ответные.

Некоторые исследователи полагают, что данные виды таможенных пошлин являются мерами таможенно-тарифного регулирования, т.к. сама природа термина «таможенная пошлина» предполагает их отнесение к инструментам таможенно-тарифного регулирования ВЭД. Большинство же исследователей в сфере таможенного дела относят данные виды таможенных пошлин к мерам нетарифного регулирования, т.к. данные пошлины не прописаны в ЕТТ ЕАЭС, а вводятся нормативными правовыми актами таможенных служб стран-участниц ЕАЭС. Также данные пошлины называют паратарифными либо нетарифными.

Однако в ЕТТ ЕАЭС имеются субпозиции товаров, размер ставки ввозной таможенной пошлины которых зависит от периода времени таможенного декларирования. Т.е. данная пошлина является сезонной. Более высокая ставка таможенной пошлины в осеннее и зимнее время года выполняет функции защиты национальных производителей, ограничивая импорт аналогичных иностранных товаров, т.к. в данное время года на внутреннем рынке ЕАЭС наблю-

дается профицит запасов данных товаров на складах, которые необходимо сбыть. Соответственно, в иное время года наблюдается дефицит данных товаров на внутреннем рынке и ставка таможенной пошлины является минимальной.

Решением Коллегии ЕЭК от 19 апреля 2016 г. № 34 «О применении мер нетарифного регулирования» утверждена такая форма отчетности владельцев разовых лицензий, как справка об исполнении лицензии. На основании пункта 22 Правил выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров (приложение к приложению № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года) данную форму отчетности владельцы лицензий обязаны предоставить в течение 15 дней по истечении срока действия лицензии.

А владельцы генеральных и исключительных лицензий обязаны ежеквартально, до 15-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представлять в уполномоченный орган отчет о ходе исполнения лицензии. Следует отметить, что несмотря на произвольную форму данного отчета, само его наличие свидетельствует о сильном государственном регулировании данной сферы.

Заметим, что и ранее действовали подобные формы отчетности для владельцев лицензий на территории Республики Беларусь, однако впервые введена общая форма для всех государств-участников ЕАЭС.

Список литературы

1. О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: решение Межгос. Совета ЕврАзЭС, 27 ноя. 2009 г., № 130: ред. от 02.03.2011 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

2. О применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам: соглашение Правительств Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, 25 янв. 2008 г., вступило в силу 1 июля 2010 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

3. О применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер на единой таможенной территории Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС: решение Комиссии Таможенного союза от 17 августа 2010 г., № 339 // Сайт Комиссии Таможенного союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tsouz.ru/KTS/KTS18/Pages/R_339.aspx. – Дата доступа: 07.04.2011.].

4. Основы таможенного дела: учебник / Гошин В.А., Сиротский А.Н., Дубинский Н.А. и др.; под ред. А.Н. Сиротского, В.А. Гошина. – Мн.: БГУ, 2003. – 475 с., с.206.

5. Решение Комиссии таможенного союза от 27 ноября 2009г. № 19: «О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».

6. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр». – М., 2006., ст.2

7. Федотов, О.В.. Нетарифные меры регулирования внешнеэкономической деятельности / О.В. Федотов // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс].- Минск, 2010.

8. Центр по изучению таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ВЭД [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://www.regfortrade.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=64&Itemid=124. - Дата доступа: 31.03.2018.

УДК 331.56(574)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В КАЗАХСТАНЕ

Л.Б.Габдуллина

Государственный университет имени Шакарима г. Семей

А.С.Кулмаганбетова

докторант ЕНУ имени Гумилева, Астана

В казахстанском обществе происходят социально-экономические процессы, являющиеся проявлением в национальных условиях общемирового замедления экономического роста, значительного спада цен на энергоресурсы, металлы - снижение среднедушевых номинальных денежных доходов населения, замедление роста ВВП, подъем индекса потребительских цен, значительное увеличение уровня инфляции.

В стратегическом для страны документе по вхождению Казахстана в число тридцати развитых стран мира «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» Глава государства определил индикаторы стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) базовыми ориентирами казахстанского пути в число 30 развитых государств планеты. Лидер нации поставил задачу о внедрении в Казахстане ряда принципов и стандартов ОЭСР, включая развитие социальной сферы.

Социальная политика формируется, учитывая конкретно-исторические условия развития страны. Основными направлениями социальной политики Казахстана, отражающими ее специфику, являются следующие:

- Общие вопросы политики доходов населения.
- Политика в сфере труда и трудовых отношений: 1. политика оплаты труда; 2. социальное партнерство; 3. охрана труда и социальное страхование; 4. защита трудовых прав граждан; 5. политика занятости при структурной перестройке экономики.
- Социальная поддержка и защита нетрудоспособных и малоимущих слоев населения: 1. пенсионное обеспечение; 2. социальная помощь; 3. социальное обслуживание населения.
- Основные направления развития отраслей социальной сферы: 1. охрана здоровья населения; 2. физическая культура и спорт; 3. образование; 4. наука; 5. культура; 6. жилищная сфера.

Социальная защита отдельных групп населения (вынужденные мигранты, районы экологического бедствия и т.д.).

Миграционная политика: 1. вынужденная миграция; 2. защита прав и интересов соотечественников за рубежом, внешняя трудовая миграция.[10]

По способу получения меры социальной защиты можно классифицировать: 1) пенсии; 2) стипендии; 3) пособия семьям, имеющим детей; 4) пособия по безработице; 5) государственное обеспечение детей сирот; 6) государственное обеспечение заключенных; 7) материальная помощь в виде дополнительных выплат; 8) натуральная помощь в виде предметов первой необходимости и продуктов; 9) оказание социальной услуги на дому; 10) бесплатное питание; 11) бесплатное лечение; 12) бесплатное или льготное предоставление лекарств и протезноортопедических изделий; 13) льготная оплата коммунальных услуг; 14) бесплатное или льготное обучение или переобучение; 15) ночное проживание бездомных; 16) бесплатный или льготный проезд на общественном транспорте; 17) финансирование предприятий с целью организации рабочих мест для инвалидов.

Рассмотрим итоги развития социальной сферы по основным направлениям социальной политики за последние годы.

Государственная адресная социальная помощь (далее адресная социальная помощь), выплата в денежной форме, предоставляемая государством лицам(семьям) с месячным среднедушевым доходом ниже черты бедности. Очевидно, что часть населения может относиться к нескольким категориям. Каждой категории населения должен быть определен основной тип финансирования. Это не исключает финансирования из различных источников. Например, пенсия–государственный бюджет, доплата к пенсии–местный. Адресная помощь назначается согласно Закону РК от 17 июля 2001г. «О государственной адресной социальной помощи» [5].

Право на адресную социальную помощь имеют граждане Республики Казахстан, оралманы, беженцы, иностранцы, лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Казахстан, со среднедушевым доходом, не превышающим черты бедности. Адресная социальная помощь не назначается безработным, не зарегистрированным в уполномоченных органах по вопросам занятости, кроме инвалидов и лиц в период их нахождения на стационарном лечении более одного месяца, учащихся и студентов, слушателей, курсантов и магистрантов очной формы обучения, а также граждан, занятых уходом за инвалидами I и II групп, лицами старше восьмидесяти лет, детьми в возрасте до семи лет; безработным, без уважительных причин отказавшимся от предложенной работы или трудоустройства, самовольно прекратившим участие в общественных работах, обучении или переобучении [5].

Численность получателей и среднемесячный размер адресной социальной помощи представлены диаграммой на рис. 1. Как видно из диаграммы, число получателей адресной социальной помощи сократилось с 415876 человек в 2005г. до 56108 человек в 2014г., а среднемесячный размер помощи увеличился

с 827,4 тенге в 2005г. до 1970,7 тенге в 2014г., что положительно характеризует социальную сферу страны.

По данным министерства труда и социальной защиты населения РК(МТ и СЗН РК) на 01.01.2017, года государственная адресная социальная помощь назначена 28,8 тыс. гражданам с доходами ниже черты бедности, среднемесячный размер АСП на одного получателя составлял 2438,5 тенге, из общего объема средств, направленных для оказания названной государственной помощи, 53,6 процента выплачены жителям из сельской местности.



Рисунок 1 – Численность получателей и среднемесячный размер адресной социальной помощи

Примечание – Социальная политика. Комитет статистики Министерства экономики РК.2015

В 2016 году в Республике Казахстан насчитывалось 333 организации по предоставлению специальных социальных услуг, в том числе организаций стационарного типа — 228 и полустационарного типа — 58, а также временного пребывания — 47.

На конец года из общего числа проживающих (обслуживающихся) пенсионеров по возрасту зафиксировано — 11850 человек (28,0%), участников и инвалидов Великой Отечественной войны — 108 человек (0,3%), одиноких-безродных — 6152 человека (14,5%), лиц без определенного места жительства — 2567 человек (6,1%), лиц, освобожденных из мест лишения свободы, — 337 человек (0,8%), проживающих на платных условиях — 430 человек (1%).

Суммы пособий в стране растут ежегодно. Связано это с тем, что рассчитывают их размер, исходя из двух величин: прожиточного минимума (ПМ) и минимального расчетного показателя (МРП). Одни выплаты определяют из расчета ПМ, другие—МРП. Показатели умножают на тот или иной коэффициент, в результате такой арифметики получают размер пособий.

В 2017 году, как и положено, увеличились размеры показателей: МРП составляет 2269 тенге (в 2015 году — 1982 тенге), размеры ПМ и минимальная заработная плата (МЗП) - 24459 тенге (в 2015 году—21364 тенге). С января в связи с ростом ПМ возрастут и коэффициенты для расчета пособий по инвалидности и по утере кормильца.

В таблице 1 приведены размеры пособий по потере кормильца; в таблице 2 – пособия по возрасту; в таблице 3 - размеры единовременного пособия на рождение ребенка и ежемесячного пособия по уходу за ребенком до достижения им возраста одного года

Таблица 1 - Пособия по утере кормильца

Категории лиц, имеющих право на получение пособия	Размер пособий в 2016 году, тг.	Размер пособий в 2017 году, тг.
По утере кормильца: при наличии одного нетрудоспособного члена семьи	19658,74	21035
при наличии двух	34059,91	36444
при наличии трех	42289,15	45250
при наличии четырех	46403,77	47940
при наличии пяти	46403,77	49652
При наличии шести и более нетрудоспособных членов семьи размер пособия на каждого	48232,49	51609
Круглым сиротам	21487,46	28862

Таблица 2 - Пособие по возрасту

Категории лиц, имеющих право на получение пособия	Размер пособий в 2016 г., тг.	Размер пособий в 2017 г., тг.
Граждане, достигшие пенсионного возраста, но не имеющие права на пенсионные выплаты(например, из-за отсутствия стажа или по другим причинам)	11886	12719

Таблица 3 - Единовременное пособие на рождение ребенка и ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста одного года

Категории лиц, имеющих право на получение пособия	Размер пособий в 2016 году, тг.	Размер пособий в 2017 году, тг.
Единовременное государственное пособие в связи с рождением первого, второго, третьего ребенка	66620	71270
Единовременное государственное пособие в связи с рождением четвертого ребенка и последующих	111034	118783

Ежемесячное государственное пособие по уходу за ребенком до достижения им одного года (выплачивается тем женщинам, которые не работали до декрета либо работали, но получали минимальную зарплату)	12216 - на первого ребенка 14444 - на второго ребенка 16649 - на третьего ребенка 18876 - на четвертого и последующих детей	13070 - на первого ребенка 15452 - на второго ребенка 17812 - на третьего ребенка 120195 - на четвертого и последующих детей
Ежемесячное пособие по уходу за ребенком - инвалидом	24002	25682

Примечание: по информации официального сайта Министерства труда и социальной защиты РК

В Казахстане наряду с бездифференцированным подходом к социальной помощи семьям с детьми предусматривается адресная форма пособий, в виде пособия на детей в случаях, когда среднедушевой доход семьи ниже стоимости продовольственной корзины.

По данным МТ и СЗН РК на 1 января 2017 года, государственное пособие детям до 18 лет (ГДП) назначено 576,1 тыс. чел. В сравнении с показателем на 1.01.2016 г. число получателей увеличилось на 24,9 тыс. человек, а сумма пособия на 1116,8 млн. тенге. В целом по республике на 1.01.2017 г. среднемесячный размер пособия на одного получателя составляет 1634,1 тенге, т.е. на 94,8 тенге больше аналогичного периода прошлого года.

Действующую систему социальной защиты характеризует преобладание принципа полной солидарности, высокий уровень государственного участия и низкие стимулы. Кроме того, из-за отсутствия экономически обоснованных нормативов исчисления социальных выплат и взаимосвязи с системой оплаты труда потеряна адекватная связь между уровнем доходов работающего населения и получаемыми социальными выплатами. В результате часть работающего населения получает заработную плату меньшую, чем размеры социальных пособий даже тех граждан, которые не имели вклада в систему.

В стране нет системы, основанной на принципе ограниченной солидарности, то есть нет системы дополнительной защиты работающих граждан при наступлении социальных рисков с зависимостью выплат от размеров отчислений. Действующее законодательство предусматривает осуществление добровольного страхования на случай наступления социальных рисков, в силу ряда факторов не получившее пока должного распространения.

Рыночным механизмом распределения не учитываются ни возможности, ни особенности потребителя, кроме его платежеспособности. В связи с этим возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода и обеспечения социальной защиты населения от бедности, безработицы, инфляции.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 23.01.2001 N 149-III "О занятости населения", ред. 01.04.2016г.
2. Закон РК от 17 июля 2001 года №246 III «О государственной адресной социальной помощи».
3. Закон Республики Казахстан от 25 апреля 2003 года №405-III «Об обязательном социальном страховании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.10.2015г.).
4. Указ Президента РК «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года»
5. Концепция социальной защиты населения РК. Одобрена постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 июня 2001 года N886.
6. Послание Президента РК «Построим будущее вместе!» от 28.01.2011г.
7. О предоставлении специальных социальных услуг в Республике Казахстан в 2016 году <https://acparat.info/news>
8. <http://www.enbek.gov.kz/ru>
9. <http://www.stat.gov.kz/ru>

ББК 65.050

ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

С.А. Денисов

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

Процессы вхождения России в мировое экономическое пространство, выживание в условиях предъявляемых санкций, стремление к расширению экспорта вызывают необходимость тесного сотрудничества заинтересованных стран в области внешнеэкономической деятельности.

Одним из его факторов является таможенное сотрудничество по различным направлениям таможенной деятельности. В связи с этим рассмотрим один из видов международных отношений – международное таможенное сотрудничество и определимся с его понятием.

Так, Е.А. Макарова определяет международное таможенное сотрудничество как одну из форм международных, межгосударственных отношений¹.

По мнению Е.В. Золотухина, международное таможенное сотрудничество – это целый комплекс мероприятий по взаимодействию с органами государственной власти иностранных государств, международными организациями в сфере таможенного дела, процедур таможенного оформления и контроля².

¹Макарова, Е. А. Развитие международного таможенного сотрудничества //Логистические системы в глобальной экономике. 2015. № 5. С. 533-534.

²Золотухина, Е.В. Правовые основы международного таможенного сотрудничества //Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2009. № 2. С. 24-27.

Н.Е. Буваева отмечает, что международное таможенное сотрудничество возникает в связи с перемещениями через таможенные границы государств лиц, товаров и транспортных средств³.

Таможенное сотрудничество предполагает взаимодействие двух и более органов различных государств, уполномоченных в области таможенного дела. Определение «таможенное» в терминологическом словосочетании «таможенное сотрудничество» уже служит указанием на то, что оно складывается, во-первых, между таможенными администрациями нескольких стран или международными организациями и таможенными администрациями; во-вторых, по вопросам, входящим в компетенцию таможенных органов⁴.

Международное таможенное сотрудничество является одной из составляющих международной деятельности таможенной администрации.

В интересах развития и укрепления международной экономической интеграции создаются таможенные союзы, зоны свободной торговли, заключаются соглашения по таможенным вопросам в соответствии с нормами международного права⁵.

Таможенное сотрудничество осуществляется в соответствии с требованиями Всемирного таможенного общества в различных направлениях деятельности, в частности уделяется внимание унификации процесса таможенной оценки, таможенных процедур и таможенных формальностей.

В целом сотрудничество государств в таможенной сфере проявляется в следующих направлениях:

- классификация и кодирование товаров;
- таможенная оценка товаров;
- определение страны происхождения товаров;
- таможенные процедуры;
- борьба с контрабандой и другими таможенными правонарушениями;
- таможенные льготы и преференции⁶.

Стоит отметить, что Федеральная таможенная служба России (далее – ФТС России) имеет договорные отношения с 71 страной мира.

К примеру, только в 2017 году ФТС России подписала 31 международный правовой акт с 15 странами, 2 из них подписаны в рамках ВТамО, 1 – в рамках БРИКС.

В 2017 году по пяти международным договорам, разработанным ФТС России, в Российской Федерации завершены необходимые для подписания внутригосударственные процедуры⁷.

³Буваева, Н.Э. О системе международного таможенного права //Вестник Российской таможенной академии. 2009. № 3. С. 48-54.

⁴Ткаченко, И.Е. Содержание понятия «таможенное сотрудничество» и его значение для таможенной администрации //Вестник Российской таможенной академии. 2013. № 4 (25). С. 84-90.

⁵Шумаев, В.А. Таможенное сотрудничество в международных перевозках //Транспортное дело России. 2015. № 5. С. 93-95.

⁶Малиновская, В.М. Таможенное право России / В.М. Малиновская. Учебник по публичному и частному праву в 2-х томах - М.:Статут, 2010. -48 с.

⁷Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс] /- Москва, 2018. – URL: <http://www.customs.ru/>,

Анализ стратегии развития таможенной службы до 2020 года позволяет выделить ряд основных задач в области таможенного сотрудничества с иностранными таможенными администрациями:

- активизация участия таможенной службы Российской Федерации в международных институтах сотрудничества и региональных экономических объединениях;

- развитие международного сотрудничества правоохранительных подразделений таможенных органов Российской Федерации с правоохранительными таможенных служб иностранных государств и международными правоохранительными организациями;

- содействие развитию интеграционных процессов на пространстве ЕАЭС, укреплению Содружества Независимых Государств, Шанхайской организации сотрудничества и других международных и региональных организаций с участием Российской Федерации;

- развитие международного сотрудничества с таможенными службами иностранных государств путем увеличения представительств таможенной службы Российской Федерации за рубежом.

При этом был установлен целевой индикатор указанного направления развития таможенной службы России – количество соглашений о предварительном информировании таможенных органов, о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах (с 3 штук в 2012 году до 10 штук в 2020 году)⁸.

В середине марта 2014 года, после того как Россия, вопреки прозвучавшим предупреждениям, завершила присоединение Крыма и включила полуостров в свой состав, США и Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели в действие первый пакет санкций.

В августе 2014 года Россия наложила запрет на импорт ряда продовольственных товаров из стран Европейского союза, США, Канады, Австралии и Норвегии. Так называемые «антисанкции» послужили ответной реакцией России на множество политических и экономических мер западных стран.

Ответные санкции России были введены постановлением Правительства РФ от 07.08.2014 № 778 (ред. от 25.10.2017) «О мерах по реализации указа президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»⁹.

Таможенные органы должны обеспечить реализацию установленного запрета на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции из США, ЕС, Канады, Австралии и Королевства Норвегия. В частности, начальникам региональных

(дата обращения 23.02.2018)

⁸О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р

⁹Постановление Правительства РФ от 07.08.2014 № 778 «О мерах по реализации указа президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» //Российская газета, N 178, 08.08.2014.

таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, поручено:

- обеспечить определение страны происхождения товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации;

- при выявлении фактов декларирования «запрещенных» товаров обеспечить отказ в выпуске таких товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой и предпринять меры по их немедленному вывозу с таможенной территории ЕАЭС, за исключением товаров отдельной категории, фактически ввезенных на территорию России до вступления в силу указанного Постановления.

Также предусмотрено:

- обеспечение проведения систематического мониторинга результатов совершения таможенных операций в целях выявления тенденций, связанных с изменением номенклатуры и страны происхождения ввозимых товаров, и оценки рисков недекларирования и недостоверного декларирования товаров отдельной категории;

- принятие мер в рамках системы управления рисками по минимизации рисков недостоверного декларирования и недекларирования ввозимых товаров отдельной категории.

Фактически речь шла о введении эмбарго на импорт целых категорий продукции из тех стран, которые ввели экономические санкции в отношении российских организаций и граждан.

Главное управление таможенного контроля после выпуска товаров большое внимание уделяло работе по пресечению ввоза и оборота на территорию Российской Федерации товаров, в отношении которых применялись специальные экономические меры, в соответствии с Планом мероприятий по обеспечению исполнения требований Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 года № 560 и постановления Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 года № 778.

30 июня 2017 года действие отдельных специальных экономических мер, установленных Указом Президента РФ от 6 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», продлено с 1 января по 31 декабря 2018 года (Указ Президента РФ от 30.06.2017 № 293). Ранее указанные меры были продлены в 2016 и в 2015 годах: - с 6 августа 2016 года по 31 декабря 2017 года (Указ Президента РФ от 29.06.2016 № 305); - с 6 августа 2015 года на один год (Указ Президента РФ от 24.06.2015 № 320).

Таможенные органы во взаимодействии с другими государственными контролирующими органами регулярно проводили проверки, предназначенные выявить факты реализации на внутреннем рынке запрещенных к ввозу товаров.

Устанавливались места реализации запрещенной к ввозу сельскохозяйственной продукции и оптовые склады хранения данной продукции.

В целях пресечения и выявления незаконного ввоза товаров данной категории ФТС России организована системная работа в регионе деятельности

Центрального, Северо-Западного, Южного, Сибирского, Приволжского Уральского, Северо-Кавказского таможенных управлений.

Проанализировав выявленные риски незаконного перемещения товаров, в ноябре 2015 года ФТС России приняла решение о создании мобильных таможенных групп в приграничных районах.

Порядок и особенности создания и функционирования мобильных групп в местах, приближенных к российско-казахстанскому и российско-белорусскому участкам государственной границы, в настоящее время является еще малоисследованным институтом.

В соответствии с действующим законодательством, в котором не содержится определения данной категории, предлагается возможным представить следующую дефиницию исследуемого института. Мобильные группы таможенного контроля после выпуска товаров – это форма межведомственного взаимодействия таможенных органов и представителей иных органов исполнительной власти Российской Федерации для целей проведения результативного таможенного контроля товаров, перемещаемых через государственную границу Российской Федерации.

Создание мобильных групп идет в одном разрезе со смещением акцентов таможенного контроля с этапа декларирования на этап после выпуска, который позволит минимизировать время прохождения таможенных формальностей (рис. 1)¹⁰.

Одной из главных задач, стоящих перед мобильными группами, является противодействие незаконному ввозу в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, принявших решение о введении экономических санкций.

Не стоит оставлять без внимания то, что мобильные группы применяют меры по соблюдению запретов и ограничений при ввозе.¹¹

Ответственность по формированию и функционированию мобильных групп возложена на подразделение таможенного контроля после выпуска товаров таможенного органа, в зоне деятельности которого работает данная группа. Проводимые мероприятия будут подпадать под действие положений таможенного законодательства о таможенных проверках, которые являются одной из форм таможенного контроля. При этом одним из принципов таможенного контроля является принцип выборочности и ограничивается он только теми формами, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства.

Надо отметить, что в ряде государств-членов Евразийского экономического союза также функционируют подобные мобильные группы (в том числе

¹⁰ Мобильные группы ФТС. [Электронный ресурс]: Федеральная таможенная служба России. Режим доступа: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 14.02.2018).

¹¹ Матвеева Н.В. Меры соблюдения продовольственного эмбарго в Российской Федерации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 8. С.146-154.

межведомственные) и проводят в рамках особых мероприятий проверки товаров ЕАЭС, не находящихся под таможенным контролем.

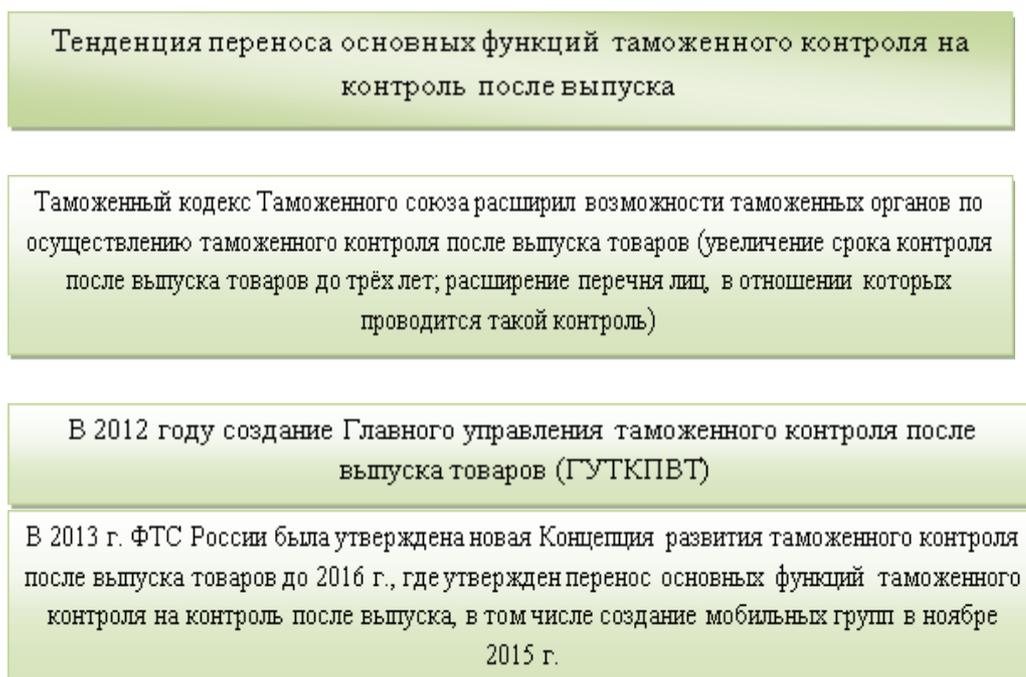


Рис. 1. Хронология формирования предпосылок переноса акцента таможенного контроля на этап после выпуска

В основной состав таких групп входят сотрудники оперативных отделов, отделов по борьбе с уголовными преступлениями и административными правонарушениями таможенных органов, а также сотрудники органов внутренних дел.

Для недопущения перемещения в Россию запрещенных к ввозу товаров в местах, приближенных к российско-казахстанскому и российско-белорусскому участкам государственной границы Российской Федерации, были созданы 35 мобильных групп, осуществляющих с 27 ноября 2015 года мероприятия таможенного контроля. Работа мобильных групп проходит во взаимодействии с подразделениями МВД России (ГИБДД), Россельхознадзора, Роспотребнадзора, Ространснадзора и Пограничной службы ФСБ России.

По информации Главного управления таможенного контроля, после выпуска товаров ФТС России, за период с 27 ноября 2015 года (дата введения наблюдения) по 1 октября 2017 года, по результатам работы мобильных групп (далее – МГ) выявлено 43,5 тыс. тонн товаров, в отношении которых установлены запреты и ограничения (рис. 2).

**Масса товаров с нарушениями,
выявленных мобильными группами (т.)
(по региональным таможенным управлениям за период с
27 ноября 2015 г. по 1 октября 2017 г.)**

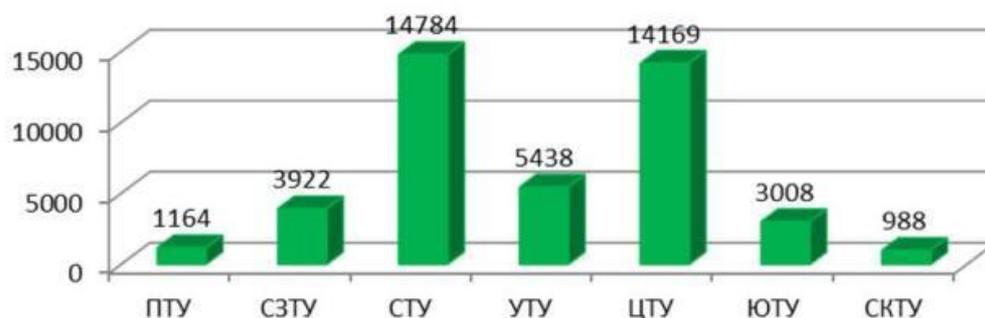


Рис. 2. Масса товаров с нарушениями, выявленных МГ (т.) по региональным таможенным управлениям с 27.11.2015 г. по 1.10.2017 г.

Несмотря на достаточно успешное функционирование мобильных групп, в осуществлении их деятельности существует ряд проблем, которые целесообразно рассмотреть более подробно.

Во-первых, не стоит оставлять без внимания информационно-техническое оснащение всех задействованных ведомств.

Недофинансирование ряда органов исполнительной власти является одной из главных причин отсутствия необходимых информационно-технических средств таможенного контроля, что в свою очередь приводит к проблеме межведомственного взаимодействия. Кроме того, во многих пунктах пропуска, особенно на удаленных границах, информационная структура отсутствует вообще, а потоки информации при этом ежегодно увеличиваются.

Таким образом, существуют технические проблемы, связанные с неравномерностью покрытия территории России каналами высокоскоростной связи. Для решения данной проблемы в первую очередь необходимо дальнейшее внедрение информационно-технических средств во все задействованные ведомства.

Необходима доработка программных средств Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов, в целях оперативного использования полученной информации. Она будет использоваться также в рамках системы управления рисками и при осуществлении мероприятий таможенного контроля после выпуска товаров. Во-вторых, большая протяженность российской границы и пока что небольшое количество мобильных групп.

Протяженность границы России с Белоруссией 1239 км, с Казахстаном – 7598,6 (сухопутной границы – 4983 км), при таком большом расстоянии становится очевиден недостаток мобильных групп, которых на данный момент насчитывается всего 35.

В сложившейся ситуации единственным выходом является распределение таможенного контроля на границе на основе системы управления рисками, исходя из наиболее вероятного маршрута перемещения запрещенных товаров.

В целом решением проблемы является создание и совершенствование пограничных пунктов пропуска и дальнейшее увеличение числа мобильных групп по мере поступления финансовых средств и увеличения квалифицированных кадров. В-третьих, самой важной проблемой является отсутствие полномочий у таможенных органов по остановке автомобильных транспортных средств не только в зонах таможенного контроля.

На основании таможенного законодательства РФ самостоятельно таможенные органы могут останавливать автомобильные транспортные средства исключительно в зонах таможенного контроля, созданных вдоль Государственной границы Российской Федерации.

В иных местах остановка автомобильных транспортных средств осуществляется органами внутренних дел, уполномоченными в области обеспечения безопасности дорожного движения, при взаимодействии с таможенными органами.

Деятельность мобильных групп является одним из элементов контрольной и аналитической работы. Результаты их деятельности служат основой для формирования информационной базы о покупателях и продавцах товаров, о перевозчиках, о местах фактической доставки товаров, а в дальнейшем используются для последующего выбора объектов таможенного контроля.

На сегодняшний день ФТС России изменила тактику. Для пресечения проникновения на территорию Российской Федерации санкционных товаров и их оборота применяется многоконтурная схема. Расширилась география мест, где осуществляется контроль. Первый контур – мобильные группы размещены в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации. Совместно с экипажами ГИБДД они патрулируют объездные дороги. Второй контур, на котором осуществляется контроль, автомагистрали, ведущие непосредственно в города федерального значения. Третий и четвертый контуры – крупные оптово-распределительные центры и торговые точки сетевых ритейлеров, контроль в которых поручен подразделениям таможенного контроля после выпуска товаров региональных таможенных управлений.

Рассмотрение института мобильных групп является одной из стратегий механизмов защиты экономической безопасности Российской Федерации и предполагает разработку на законодательном уровне основных функций, полномочий как самих представителей, так и прав должностных лиц, что предполагает дальнейшее исследование данной темы.

Далее следует отметить, что стратегические партнеры России Казахстан и Беларусь продемонстрировали свою уязвимость, когда им было предложено запретить транзит товаров, попавших под санкции, через территорию Таможенного союза (в настоящее время – таможенная территория ЕАЭС).

После введения Россией ответных санкций против продукции из Евросоюза возникли опасения, что запрещенные товары продолжают поставляться на наш рынок под видом произведенных в Беларуси или Казахстане.

Эти прогнозы подтвердились - большой объем контрабанды из стран Евросоюза идет плотным потоком через Казахстан и Беларусь. Товары из стран

Запада, запрещенные к ввозу за границу, стали попадать на рынок России под видом транзитных, не соблюдая нормы и правила определения страны происхождения товаров.

Данная ключевая проблема продемонстрировала пренебрежительное отношение к своему союзнику, полное отсутствие солидарной ответственности по взаимной поддержке стран Таможенного союза в трудной для России ситуации.

Согласно подписанным соглашениям в целях противодействия угрозам национальной экономической безопасности страны Таможенного союза обязаны были соблюдать и поддерживать союзническую солидарность, задействовать механизмы для соблюдения эмбарго и недопущения реэкспорта с их территории запрещенных товаров.

Одним из важнейших коллективных ответов на вызовы международных санкций против России стало формирование регионального объединения на постсоветском пространстве - Евразийского экономического союза, в состав которого вошли Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Кыргызстан.

Поэтому сегодня, когда наша страна находится под жестким политическим и экономическим давлением стран Запада, на повестке дня стоят такие актуальные вопросы, как активизация интеграционных процессов, углубление взаимодействия государств в экономической, финансовой, промышленной сфере, расширение возможностей для стимулирования внутреннего спроса и устойчивого роста экономики.

Создание ЕАЭС продиктовано объективной необходимостью объединения экономического потенциала перед вызовами и угрозами стран Европейского союза и США. Сформирован крупнейший единый рынок на пространстве СНГ (свыше 170 млн. человек) с огромным производственным, научным и технологическим потенциалом и колоссальными природными ресурсами.

ЕАЭС представляет собой новое, динамично развивающееся региональное образование, настроенное на взаимовыгодное сотрудничество, которое в перспективе, возможно, станет главной движущей силой евразийской интеграции.

Общая промышленная политика, направленная на производственно-техническую кооперацию, поддержку экспорта товаров, произведенных совместными предприятиями ЕАЭС, способствует ускорению процессов импортозамещения и обеспечению экономической безопасности стран - членов данного регионального объединения в целом.

С 1 января 2018 года вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС, в создании которого были задействованы все заинтересованные стороны - государственные органы, представители бизнес-сообществ пяти стран, а также специалисты Евразийской экономической комиссии.

Так, статья 355 ТК ЕАЭС наделила таможенные органы правами по остановке транспортных средств и по задержанию (возврату) покинувших таможенную территорию Союза водных и воздушных судов.

Таможенные органы вправе останавливать транспортные средства, а также принудительно возвращать покинувшие таможенную территорию Союза без разрешения таможенного органа водные и воздушные суда.

Время проведения таможенного контроля в случае остановки автомобильных транспортных средств вне зон таможенного контроля не должно превышать 2 часа с момента такой остановки.

К сожалению в ТК ЕАЭС не внесена статья, обязывающая страны - члены ЕАЭС принимать взаимоприемлемое решение, действовать консолидированно и согласовано в случае введения международных санкций третьих стран.

В условиях международных санкций Таможенная служба как правоохранительный орган служит целям обеспечения и реализации внешнеэкономических задач и национальных интересов страны в целом.

Только хорошо организованная Таможенная служба, четко продуманная и сбалансированная таможенная политика будут способствовать выходу из кризисного состояния национальной экономики и ее устойчивому росту.

Приоритетом в организации деятельности Таможенной службы РФ должна стать ориентация на минимизацию проявлений угроз и вызовов, возникших в связи с введенными международными санкциями против нашей страны, с тем чтобы соответствовать уровню международных стандартов в основных сферах ее деятельности, сформировать позитивный облик и статус полноправного члена международных организаций.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза [ЭР]// Официальный сайт Евразийского экономического союза <http://www.eaeunion.org/>, 12.04.2017

2. Об утверждении Положения об Управлении таможенного сотрудничества: Приказ ФТС России от 30.06.2015 № 1303 [Документ опубликован не был] // Консультант Плюс. (Дата обращения 08.02.2017).

3. Об утверждении Положения об организации и порядке осуществления международной деятельности ФТС России: Приказ ФТС РФ №513 от 29.04.2008 1303 [Документ опубликован не был] // Консультант Плюс. (Дата обращения 08.02.2018).

4. Апарина, О.Ю. Международное таможенное сотрудничество в условиях таможенного союза и единого экономического пространства / О.Ю. Апарина // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2013. - Т. 13. - № 1-1. - С. 104-107.

5. Буваева, Н.Э. О системе международного таможенного права / Н.Э. Буваева // Вестник Российской таможенной академии.- 2009. - № 3. - С. 48-54.

6. Золотухина, Е.В. Правовые основы международного таможенного сотрудничества / Е.В. Золотухина // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. - 2009. - № 2. - С. 24-27.

7. Коноваленко, С. Таможня создает коридоры сотрудничества / С. Коноваленко // Таможня. 2016.- № 1-2.- С. 18.

8. Кочергина, Т.Е. От таможенного к евразийскому экономическому союзу: становление, функционирование, перспективы / Т.Е. Кочергина // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. - 2015. - № 1.- С. 21-28.

9. Макарова, Е. А. Развитие международного таможенного сотрудничества. / Е.А. Макарова // Логистические системы в глобальной экономике. - 2015. - № 5.- С. 533-534.

10. Матвеева, Т.А. Система источников таможенного права в условиях функционирования таможенного союза / Т.А. Матвеева // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право. - 2011. - № 1. - С.210.

11. Ткаченко, И.Е. Содержание понятия «таможенное сотрудничество» и его значение для таможенной администрации / И.Е. Ткаченко // Вестник Российской таможенной академии. - 2013. - № 4.- С. 84-87.

ББК 65.9(4/8)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ш.Д.Жайлаубаева, Т.Н.Асылбеков

Государственный университет имени Шакарима г. Семей

Становление современного Казахстана способствовало интенсивному развитию сферы малого и среднего предпринимательства, являющегося основной базой социально-экономической стабильности общества.

В целях его эффективного развития государством были предприняты определенные меры. В частности, организация финансирования на льготных условиях реальных секторов экономики, оператором которых выступает фонд «Даму». Оказание бесплатных консультационных услуг, операторами которых являются общественные организации. В целях привлечения предпринимателей в процесс подготовки законодательных и нормативных актов при центральных исполнительных органах созданы Экспертные советы по вопросам поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, в состав которых вошли представители общественных объединений предпринимателей. Для субъектов малого предпринимательства упрощен порядок их регистрации, введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю, сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими, введена система упрощенного бухгалтерского учета [1]. Помимо прочего, проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства.

Вместе с тем, развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане представляет собой сложный и трудный процесс, сопровождающийся многочисленными проблемами, встречающимися на его пути.

Одной из наиболее сложных вопросов, препятствующих стимулированию и развитию предпринимательства, является отсутствие у большей части субъ-

ектов достаточных финансовых ресурсов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей. Многие банки, в силу низкой залоговой способности последних, вынуждены переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам. В то же время недостаточный уровень фондовооруженности предприятий малого бизнеса не способствует повышению экономической эффективности сектора малого предпринимательства из-за его низкой производительности труда и сдерживает кредитование малого предпринимательства под залог основных средств.

По этой причине на протяжении ряда лет торгово-посредническая деятельность для предпринимателей остается единственно доступным методом накопления собственных финансовых средств. Доход субъектов малого предпринимательства от реализации товаров, услуг в сфере торговли составляет более 60% от общего объема полученного ими дохода.

Другой имеющейся проблемой является несовершенство существующих или отсутствие четких норм в законодательстве страны, регулирующих деятельность предпринимательства, что приводит к увеличению административных барьеров. Недостаточная скоординированность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства привела к тому, что при входе на рынок предприниматель несет большие издержки, обусловленные необходимостью налаживания и поддержки отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде.

Внешняя среда предполагает взаимоотношения с государственными органами, финансово-кредитными организациями, поставщиками, потребителями и конкурентами. Внутренняя связана с выбором вида деятельности и организационно-правовой формы; формированием уставного капитала; подбором кадров и управлением персоналом, а также поиском команды партнеров и знанием рынка.

Во многих регионах страны остаются нерешенными вопросы квалификации предпринимателей и их обучения. Особо остро наблюдается дефицит квалифицированных кадров для бизнеса по инженерно-техническим и рабочим специальностям. В результате подбор квалифицированных кадров осуществляется крупными казахстанскими компаниями за рубежом.

В связи с вышесказанным наиболее актуальной представляется необходимость углубления экономических, правовых и институционально-структурных реформ путем систематизации работы по поддержке малого предпринимательства страны на основе опыта предыдущих лет.

В целях дальнейшего развития предпринимательства в целом Главой государства определены основные направления поддержки стимулирования бизнеса на ближайшую перспективу. В том числе формирование предпринимательского климата, конкурентной среды, системы общественных институтов, основной целью которых является стимулирование частного сектора к созданию производств с высокой добавленной стоимостью [2, с. 331].

Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки предпринима-

тельства. В частности, расширение сети центров развития предпринимательства, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных, специализирующихся на обслуживании малых предприятий [3, с. 280].

Также предусматриваются меры по кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями, а также осуществление сегментации крупных малоэффективных производств и создание на их базе малых предприятий.

Все вышесказанное создаст условия для эффективного развития малого и среднего бизнеса, что эффективно скажется на развитии Республики Казахстан.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 06.01.2011г. №377-IV ЗРК «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан». [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.zakon.kz/>, (дата обращения 2.10.13).
2. Асенова А.Е., Тулепбекова А.А. О перспективах развития малого и среднего бизнеса в Казахстане // Проблемы современной экономики. 2013. №4. С.331.
3. Кулбатыров Н.Н., Асенова А.Е. О некоторых особенностях развития инновационного предпринимательства в Казахстане // Проблемы современной экономики. 2014. №3. С.280.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ АБИТУРИЕНТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

А.М. Закимова, Ж.Т. Конурбаева

*Восточно-Казахстанский государственный
технический университет им. Д. Серикбаева,
г. Усть-Каменогорск*

Высшее образование есть неотъемлемая часть жизни практически каждого человека в современном мире. Выбирая то или иное образование, люди руководствуются своими целями, принципами и финансовыми возможностями. Не секрет, что на сегодняшний день выбор профессии среди абитуриентов определяется не всегда сознательным взвешиванием своих способностей и призвания, а зачастую количеством выделяемых государством грантов на обучение.

В 2017 году в Республике Казахстан преобладающая часть государственных грантов была выделена направлениям, связанным с медициной, информационными технологиями, иностранными языками. При этом по количеству поступивших абитуриентов на первый курс бакалавриата - лидируют технические специальности.

По специальности «Общая медицина» в текущем году по государственному заказу обучаются 2 694 студента в различных вузах страны. Второй и третьей по популярности специальностями оказались «Информационные технологии» и «Вычислительная техника и программное обеспечение», куда поступило

на государственные гранты 968 и 967 человек соответственно. Десятку наиболее востребованных, по мнению государства, специальностей замыкают такие технические специальности, как «Радиотехника, электроника и телекоммуникации», «Информатика» и «Транспорт, транспортная техника и технологии», на которые с нового учебного года поступили 741, 701 и 692 обучающихся по государственному заказу соответственно.

На популярные среди казахстанской молодежи юридические и экономические специальности было выделено сравнительно небольшое количество мест. К примеру, на «Юриспруденции» по государственному заказу в этом году на первом курсе обучаются 49 студентов, по специальностям «Маркетинг» — 60, «Учет и аудит» и «Основы права и экономики» — по 73, «Финансы» — 105 [1].

Всем известно, что в системе высшего образования в последние годы сокращалась численность контингента. Если 2011-2012 учебном году в высших учебных и послевузовских заведениях обучалось более 629 тыс. человек, то в 2016-2017 году их число составило немногим более 477 тыс. человек [2].

В связи с увеличением количества выпускников школ в 2018 году, в рамках реализации «5 социальных инициатив» Главы государства ожидается увеличение государственных грантов на 20000 мест, из них на технические и IT специальности на 11000 мест. Безусловно, внушительное количество грантов на технические направления — это серьезный аргумент для будущего абитуриента, что ставит перед экономическими специальностями сложную задачу привлечения абитуриентов более существенными методами конкурентной борьбы.

В связи с этим подбор инструментов воздействия, определение агентов влияния, дифференцирование агитационной деятельности позволит эффективней «продать» специальность, воздействуя путем демонстрации, убеждения, и создания нужного контента для привлечения абитуриентов. С этой целью в 2015 году на факультете «Экономика и менеджмент» Восточно-Казахстанского государственного технического университета им.Д.Серикбаева было решено провести мастер-класс «PRплощадка «Зеленый свет»» для реанимирования таких специальностей, как «менеджмент» и «маркетинг». Концепт мероприятия предполагал создать интригу и метафорично соответствовать потребностям целевой аудитории. Поскольку абитуриенты — это еще чистый лист бумаги и условно их можно назвать «зелеными», незрелыми, неопытными, для создания убедительного event мероприятия были определены фирменные цвета и общий стиль в зеленом цвете. Важно было создать атмосферу «разрыва» шаблонов по отношению к университету как к чему-то академическому, сложному и непонятному для школьников.

Если первостепенная задача мероприятия было презентовать выбранные специальности как интересные, перспективные и востребованные, то вторая задача не менее важная - это сбор данных для изучения целевой аудитории на предмет оптимального способа коммуникации. Предварительно были разработаны анкеты с целью проведения опроса и выявления лояльности среди потенциальных абитуриентов по отношению к ВКГТУ им. Д.Серикбаева.

В анкетировании приняли участие 149 выпускников школ города Усть-Каменогорск, средний возраст которых составлял 16 лет.

Выбирая высшее образование, люди делают ориентацию на будущее, перспективы и конкурентоспособность на рынке труда.

Так, выпускники школ, отвечая на вопрос «С чем из нижеперечисленного ассоциируется диплом о высшем образовании?» преимущественно выбирают показатели «престижность профессии» и «карьерный рост», желая видеть перспективы в своем образовании.

Далее, на рисунке 1 можно наглядно увидеть приоритеты в ответе респондентов на данный вопрос.

Выбирая высшее учебное заведение, выпускники школ и их родители ориентируются, чтобы по окончании вуза у будущего дипломированного специалиста были гарантии получения работы или «высокий показатель трудоустройства», популярность данного ответа составляет 29,57%. Также по результатам опроса видно, что выпускники больше ориентируются на специализацию вуза (23,94%), выбирая, куда хотят поступать: в технический, педагогический, медицинский вуз. Третьим по степени важности для будущих абитуриентов является показатель - «полный пакет услуг» (22,53%), включающий образовательные программы, стипендию, обучение на военной кафедре, возможность выезда за границу.

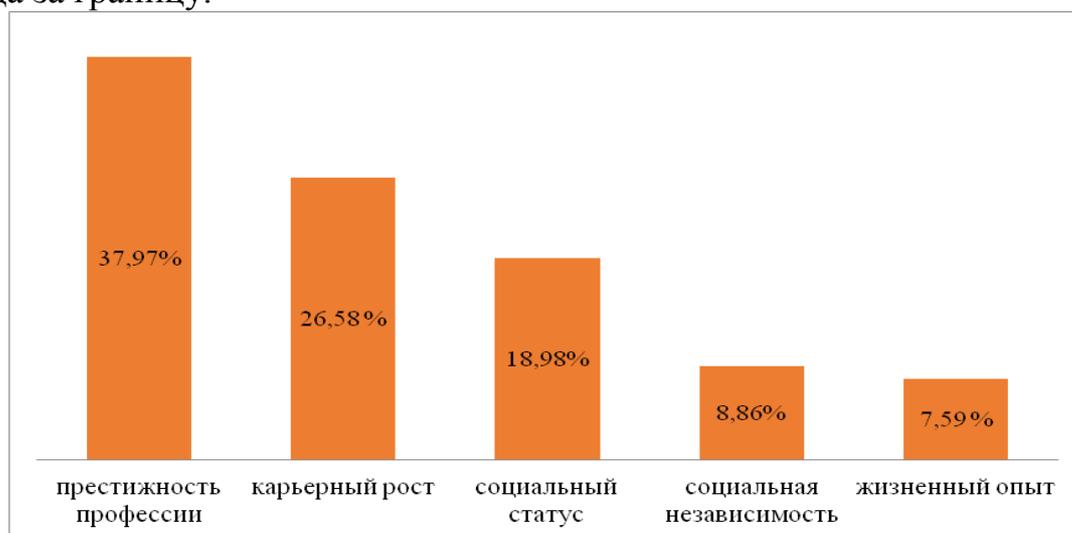


Рисунок 1- Структура ответов на вопрос «С чем из нижеперечисленного ассоциируется диплом о высшем образовании?»

Структуру полученных ответов можно наглядно увидеть на рисунке 2.

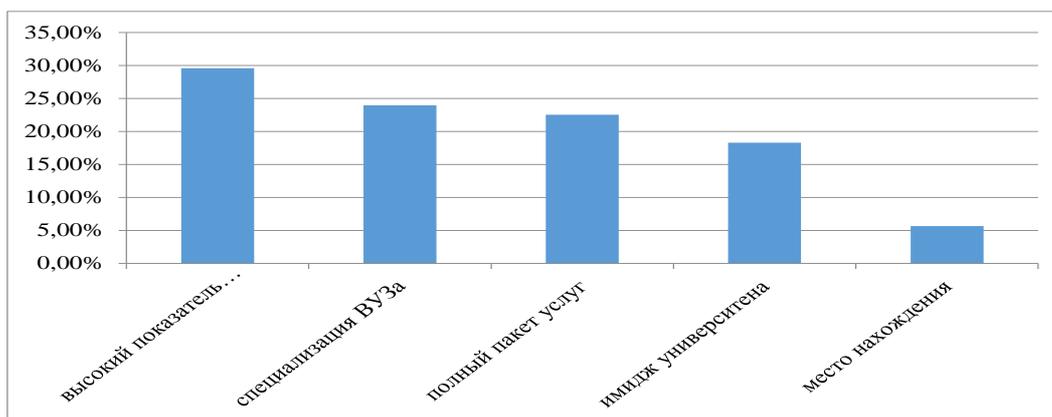


Рисунок 2 - Критерии выбора вуза потенциальными абитуриентами

На вопрос анкеты «Что мешает Вам выбрать ВКГТУ им. Д. Серикбаева для поступления?» респонденты ответили следующим образом (результаты представлены на рисунке 3).

Для почти половины опрошенных основной преградой является высокая стоимость обучения. При этом только один респондент отметил, что его устраивает цена за обучение, остальные воздержались от выбора ценового показателя в анкете. Далее студенты выбирают ответы «университет, в котором сложно и трудно учиться», «много сложных дисциплин». Важно отметить, что они выбирают эти ответы, не имея опыта обучения в данном вузе, ответы респондентов ориентированы на мнения их референтной группы, имевший опыт обучения в ВКГТУ.

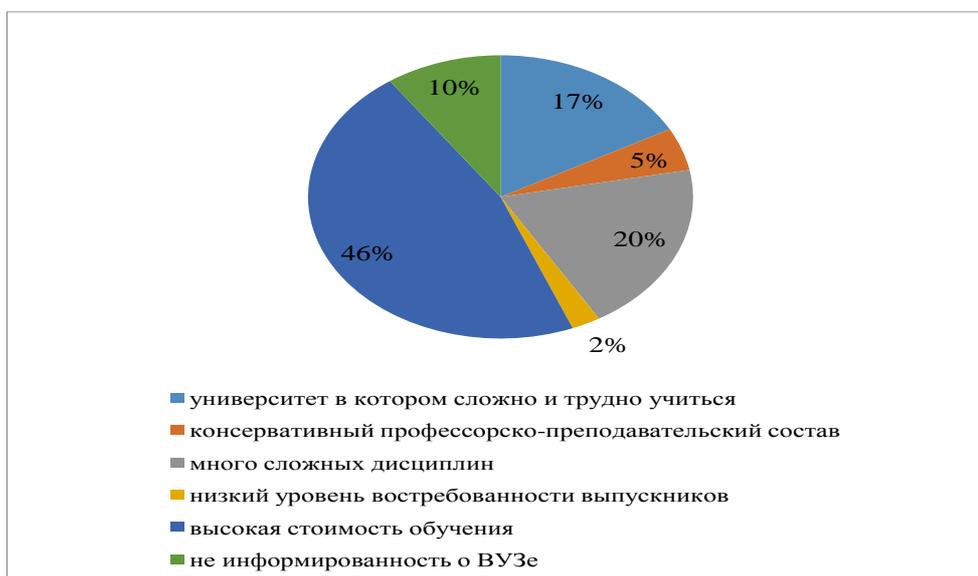


Рисунок 3 – Причины, по которым абитуриенты не выбирают ВКГТУ им Д. Серикбаева

Таким образом, у школьников складывается не совсем объективная оценка вуза. Следующим показателем является неинформированность о вузе. Также, выбирая ответ «консервативный профессорско-преподавательский состав», студенты ориентируются не на свое мнение, а на мнение и субъективную оценку других людей. Всего один респондент отметил - невостребованность

выпускников. Есть вероятность того, что студент мог неверно истолковать вопрос, и в ответе иметь в виду не востребованность выпускников школ по отношению к вузу.

Выбирая непосредственно ВКГТУ им. Д.Серикбаева для поступления, абитуриенты считают важными и значимыми следующие критерии, представленные в таблице 1. Лидерами среди ответов являются: «получение твердых знаний», «продвинутые преподаватели» и «насыщенная студенческая жизнь». Следующими по значимости для будущих студентов являются критерии: «диплом вуза котируется у работодателей», «современные программы обучения» и «приветливая и дружелюбная среда».

Таблица 1- Критерии выбора ВКГТУ им.Д.Серикбаева

По каким критериям Вы выбрали ВКГТУ им. Д. Серикбаева для поступления?	%
насыщенная студенческая жизнь	14,28
«продвинутые» преподаватели	18,18
получение твердых знаний	29,87
условия развития для талантливой молодежи	2,59
современные программы обучения	10,38
диплом вуза котируется у работодателей	12,98
доступные цены на обучение	1,29
приветливая и дружелюбная среда	10,38

Важно отметить, что 8 из 149 (5%) респондентов отвечают на вопросы 3 и 4 анкеты противоречиво. А именно, на вопрос «Что мешает Вам выбрать ВКГТУ им. Д.Серикбаева?» респонденты выбирают показатель «тяжело и сложно учиться» и одновременно утверждают, что выбирают ВКГТУ из-за получения «твердых знаний». Таким же образом утверждают, что в вузе консервативный профессорско-преподавательский состав и на вопрос «По каким критериям Вы выбрали ВКГТУ им. Д.Серикбаева?» респонденты выбирают показатель «продвинутые преподаватели». Так, можно сделать вывод о том, что у выпускников школ складывается определенный стереотип о высшем образовании. Задача отдела маркетинга заключается в изменении данных стереотипов и создании программ лояльности по отношению к ВКГТУ им. Д. Серикбаева.

На открытый вопрос о том, каким должен быть университет, выбираемый данными респондентами, прозвучали следующие ответы: престижным, дуальным, недорогим, современным, востребованным, должен иметь программы стипендий и скидок, не должен быть коррупционным, иметь сильный преподавательский состав, выпускать высококвалифицированных специалистов, востребованных на рынке труда. Самыми популярными стали ответы «Престижный»-20% и «Дуальный» - 15%.

Источниками информированности об Университете им. Д. Серикбаева стали (Рисунок 4):

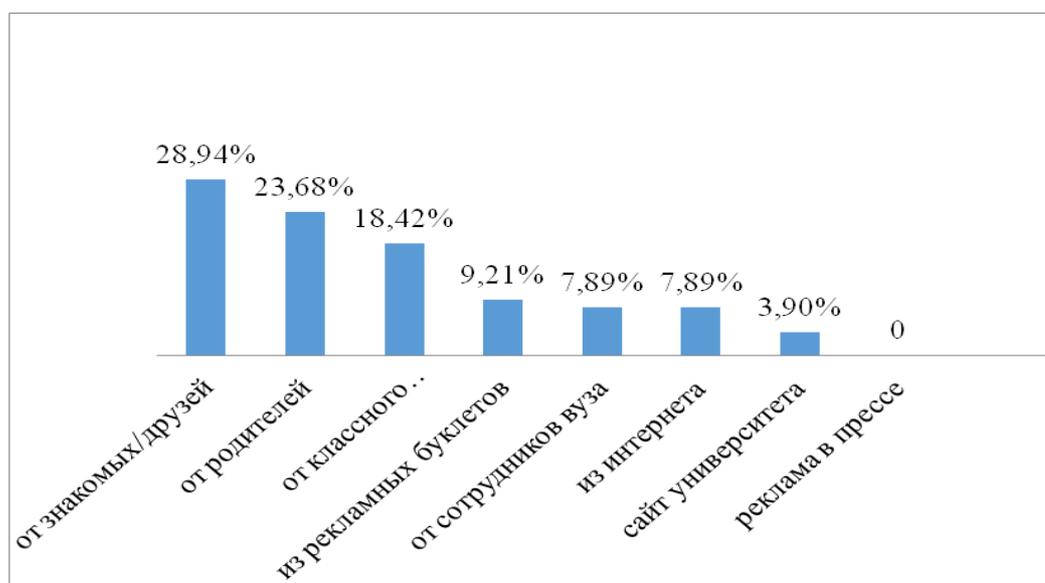


Рисунок 4 - Источники информированности о ВКГТУ им. Д. Серикбаева

По результатам опроса можно заметить, что основное влияние на абитуриентов о выборе того или иного высшего учебного заведения оказывает их непосредственное окружение: друзья, знакомые, родители, педагоги в школе.

По результатам исследования потребностей будущих абитуриентов стоит отметить, что они стараются выбирать профессию по степени престижности и возможности в дальнейшем иметь карьерный рост по выбранному направлению деятельности. Естественно, что абитуриенты желают видеть в выбранном вузе высокий показатель трудоустройства и выбирают дуальное образование. Немаловажным показателем является предлагаемый пакет услуг университетом (образовательные программы, стипендии, военная кафедра, возможность выезда за границу). Выбирая вуз, молодежь ориентируется на мнение ближайшего окружения (друзей, родителей, учителей в школе), также обращают внимание на рекламные буклеты, содержащие информацию о вузе.

Список литературы

1. <https://www.kursiv.kz/news/tendencii-weekly/itogi-kazahstanskogo-konkursa-grantov-v-2017-godu/>
2. <http://mup.kz/7-rynok-truda-6-tendenciy-2016-goda.html>

ББК 74.58

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ В ВУЗЕ

Ю.В. Казанцева

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

Д.Д. Гаймахер

Национальный университет «Львовская политехника», Украина, г. Львов

В современных условиях проблема подготовки будущих специалистов – экономистов достаточно актуальна, так как отраслевая производственно – эко-

номическая среда развивается быстрее, чем идёт формирование эффективной системы обеспечения качества подготовки специалистов для организаций и предприятий. Современные социально – экономические условия предъявляют жёсткие требования к специалистам во всех сферах профессиональной деятельности. Именно от подготовки в вузе зависит востребованность выпускников на рынке труда, их профессионализм и конкурентоспособность. Но всё же предпосылками развития профессиональных компетенций будущих экономистов являются умения и навыки, приобретённые в период обучения. В качестве методов формирования общекультурных и профессиональных компетенций будущих специалистов могут выступать не только традиционные, но и электронные образовательные технологии.

Одним из наиболее активно развивающихся направлений современной системы образования является реализация образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Под дистанционным обучением (distance learning) стали понимать такой процесс обучения, при котором используются технологии, не предполагающие непосредственного присутствия преподавателя — в первую очередь, информационно-коммуникационные технологии [2].

Общий смысл внедрения и применения дистанционных образовательных технологий (ДОТ) в образовательное пространство заключается в том, что традиционный учебный процесс дополняется и получает развитие за счёт интеграции средств дистанционных образовательных технологий: электронных образовательных ресурсов (электронные учебники), различных средств телекоммуникации (вебинар, видеоконференция, форум и т.д.), средств дистанционного обучения (лекции, практические работы, тесты, групповые задания, проекты). Дистанционное образование должно быть направлено на максимальное удовлетворение потребностей обучающихся в соответствии с их индивидуальными запросами по получению доступного качественного образования.

Преимуществами использования ДОТ в образовательном учреждении являются доступность образовательных услуг и информационных ресурсов в любом месте (в том числе по месту жительства) и в любое время, применение ДОТ в качестве вспомогательных или основных вариантов реализации адаптированных программ при обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, самостоятельный выбор интенсивности обучения, постоянная связь с преподавателем в случае необходимости индивидуального консультирования.

Основными видами учебной деятельности с применением ДОТ могут быть индивидуальные консультации, групповые консультации, выполнение проектных заданий, выполнение групповых заданий, подготовка к участию в олимпиадах.

Таким образом, студент имеет возможность получения качественного образования на основе современных информационных технологий.

Мультимедийные технологии дают высокий эффект обучения. В отличие от мультимедийного проектора, интерактивная доска не просто позволяет отобразить мобильную информацию, является не только средством визуально-

го сопровождения занятия, но и дает возможность включить студентов в диалоговый режим обучения. Интерактивная доска дает возможность перемещать объекты, менять их свойства (увеличивать, уменьшать, разворачивать). Возможность анимации, перемещение объектов, изменение и выделение наиболее значимых элементов при помощи цвета, шрифта позволяют задействовать визуальные, аудиальные, а также кинестетические каналы усвоения информации. Студенты лучше воспринимают информацию, размещенную на большом экране, это активизирует их воображение, и усвоение материала не вызывает затруднений. Студенты работают сообща, придумывают и обсуждают новые идеи, комментируют изображение. В результате повышается мотивация и активизируется познавательная деятельность.

Особыми преимуществами обладает интерактивная доска для обучения иностранным языкам. Заранее подготовленные тематические тексты, обучающие и проверочные упражнения, иллюстрации, аудио и видеоматериалы хорошо подходят для введения или активизации лексических единиц, повторения и закрепления речевых моделей и грамматических структур, совершенствования навыков чтения и восприятия иноязычной речи на слух, контроля и самоконтроля знаний [4].

Интерактивная доска может применяться на различных этапах занятия. Кроме того, интерактивная доска предполагает большое разнообразие заданий. Например, при обучении чтению можно использовать задания типа «Установление соответствий», «Восстановление деформированного текста», «Текст с пропусками», «Выделение необходимой информации» и т.д.

При выполнении заданий коммуникативного типа можно использовать такие приемы, как «Незаконченное предложение», «Соотнесение реплик в диалоге», «Установление соответствий». Полезной при создании подобных заданий является флэш-анимация.

При введении лексического материала наиболее эффективными являются такие приемы как «Распределение на группы», «Убери лишнее», «Сопоставление», «Заполнение пробелов».

При отработке грамматического материала можно использовать приемы: «Найди ошибку», «Убери лишнее», «Заполнение пробелов», «Текст с пропусками», «Создание схем», «Лингвистические игры» и т.д.

Довольно широкое распространение в последнее время получают обучающие блоги.

Под блогом понимают записи автора (или авторов), расположенные в хронологическом порядке [3]. Обычно записи (статьи, посты, отправление по почте) разделяют по категориям и им присваивают ключевые слова (теги). К записи предусмотрен механизм комментирования читателями.

Преподавателю предлагается поставить задачу перед студентами, дав теоретические основы и персональную детализацию с тем, чтобы студенты самостоятельно поработали над материалом и опубликовали решение в блоге, в нем можно публиковать и обсуждать не столько результат, сколько сам процесс с самыми мелкими его этапами. Используется также такая методика, как частые

промежуточные записи с рассуждениями и документированием хода работы и регулярное (например, еженедельное или ежемесячное) подведение итогов с выводами и планами на следующий этап.

Преподаватель отслеживает и контролирует весь процесс по промежуточным записям, исправляя, при необходимости, ошибки. Если ограничить время публикации сообщения, то можно стимулировать студентов к более быстрой умственной работе. Например, каждый должен высказать свое мнение по предложенному кейсу в течение 24 часов с момента публикации. Те, кто ответили первыми, дополнительно поощряются. Ограничение времени хорошо для конкурсов и викторин, которые также можно использовать в учебном процессе.

Работая над проблемой в блоге, можно параллельно открыть в браузере справочники, зайти на тематические форумы, проконсультироваться в профильных сообществах, просмотреть все мировые он-лайн библиотеки.

Общение с сокурсниками, преподавателями, сторонними комментаторами создает кумулятивный синергетический эффект, позволяющий добиться высоких результатов.

Блог можно также рассматривать как своеобразную характеристику студента, список его работ и достижений. При приеме на работу в резюме достаточно будет дать ссылку на блог вместо характеристик и рекомендаций.

Студент, который испытывает трудности при непосредственно живом общении и не может высказываться при всех, сможет в блоге изложить свои мысли, свои идеи, и его работу оценят так же, как и на занятиях.

Таким образом, использование возможностей электронных образовательных ресурсов способствует повышению учебной мотивации, эффективности образовательного процесса за счёт высокой степени наглядности, активизации познавательной деятельности, развитию наглядно-образного, информационного мышления.

Список литературы

1. Зубрилина И.В. Использование интерактивной доски на уроках английского языка / И.В. Зубрилина, - [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://pedgazeta.ru/viewdoc.php?id=3374>.

2. Корниенко С. А. Электронное обучение как средство реализации образовательной программы [Текст] // Педагогика: традиции и инновации: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, июнь 2014 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2014. — С. 175-182. — Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/104/5759>.

3. Ющук Е.Ю. Блог: создать и раскрутить. - М.: Вершина, 2008, 208 с.

4. Янченко М. С. Использование интерактивных досок [Текст] / М. С. Янченко, В. В. Ермолаева // Молодой ученый. 2014. №5. С. 26-29.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЛАСТИ
ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ

НА ПРИМЕРЕ ВКГТУ ИМ. Д. СЕРИКБАЕВА

*Е.А.Колос, А.Ж.Казыкенов, Ш.О.Солтанбекова**Восточно-Казахстанский государственный**технический университет им. Д.Серикбаева*

Термин «экономика знаний» стал в последние годы весьма популярен как в научной, так и в общественно-политической литературе во многих развитых странах мира. Это обусловлено трансформацией экономики и общества в ведущих государствах планеты, и в первую очередь в США, в полной мере проявляющейся в первое десятилетие нового века [11].

Что же такое экономика знаний? Чаще всего это понятие подразумевает такой тип экономического развития, который основан на преобладающем вкладе в это развитие науки и образования, а также других наукоемких отраслей промышленности и сферы услуг. Такая модель экономики, сформировавшаяся в США и других ведущих странах современного мира, предполагает приоритетное развитие данных отраслей экономики, масштабные капиталовложения в науку, образование и здравоохранение, как ключевые сферы жизнедеятельности современного общества, формирующие научно-технологическую базу экономики и соответствующий ей человеческий капитал. Эта модель предполагает также соответствующую государственную политику, направленную на выработку приоритетов развития и в значительной степени их финансовое обеспечение [11].

Экономика знаний становится высшим этапом развития, не заменяя собой традиционную систему, но становясь ее следующим логичным этапом. При развитии экономики знаний, полноценными товарами в обществе являются именно знания, они становятся одним из факторов производства, и товар этот несет в себе уникальность. Знания представляют собой продукты мыслительной деятельности человека, при помощи них человек познает явления окружающего его мира. Знания рождаются, благодаря получаемой извне информации. Однако, служа источником для умственной мыслительной деятельности, информация в то же время становится и формой хранения знаний [12].

Активное развитие информационных технологий делает возможность свободного прироста знаний, облегчая к ним доступ, позволяя широко распространяться и использоваться им в различных сферах жизни.

Среди **основных черт экономики знаний** можно назвать следующие [12]: перевес сферы обслуживания над производством; повышение затрат на образовательные и научные нужды; бурный рост и развитие информационно-коммуникативной сферы; расширение сетей: корпоративных и персональных; объединение экономик различных стран; развитие инноваций, выражающееся в применении результатов умственной интеллектуальной деятельности в создании новых товаров (услуг).

Управление знаниями – предмет исследования многих наук. Всесторонним, целостным исследованиям этой категории и ее отдельных аспектов посвящены труды зарубежных и отечественных ученых и практиков во многих областях экономики. Многие отечественные и зарубежные экономисты, такие как Бонтис Н., Боргофф У., Букович У., Вииг К., Вилсон Т., Волкодавова Е., Гапоненко А., Гроссман Дж., Давенпорт Т., Дженнекс М., Динур А., Дракер П., Дресвянников В., Ищук Т.Л., Каплан Р., Клейнер Г., Коллисон К., Коулопоулос Т., Коуэн Д., Лев Б., Майер Р., Мариничева М., Макаров В., Манохина Н., Мильнер Б., Нонака И., Погорелова Е.В., Орлова Т., Рагулина Ю.В., Ромер П., Прусак Л., Саакова Л.В., Свейби К.-Е., Сенге П., Скирм Д., Степанова Т., Стюарт Т., Такеучи Х., Тельнов Ю., Уильямс Р., Фраппаоло К., Хамел Г., Чини Т., Шварц Д., Эдвинссон Л., Эрл М., внесли свой вклад в исследования этой области науки.

Работы экономистов, связанные со знаниями и с управлением знаниями, в основном, посвящены изучению общих аспектов, категорий и понятий экономики знаний. Многие работы исследуют отдельные инновационные аспекты и проблемы в условиях экономики знаний. Большая часть работ посвящена выявлению закономерностей и управлению знаниями на уровне отдельно взятых предприятий, коллективов и областей. Отдельная группа работ связана с управлением знаниями в системе образования. Но практически не рассматривается вопрос обмена знаниями, передачи знаний, управления знаниями в контексте интеграции основных участников инновационных процессов. Небольшое количество исследований и отсутствие разработанности вышеизложенных положений и определяет актуальность рассматриваемой проблемы.

Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д.Серикбаева - один из крупнейших технических вузов Казахстана, ведущий в Восточно-Казахстанской области центр науки, образования и культуры. Он готовит специалистов технического и экономического профилей, а также в области архитектуры и дизайна. Деятельность университета характеризуется высокими показателями, рейтингами, он занимает лидирующее положение среди технических вузов страны.

В ходе проведения данного исследования авторами выявлены основные стратегические приоритеты университета:

- инновационно-образовательная деятельность - развитие системы инновационного образования в регионе, подготовка высококвалифицированных специалистов по фундаментальным и передовым направлениям экономики и производства, стремление быть системообразующим центром образования в регионе;

- научно-инновационная деятельность - сохранение и приумножение научно-инновационного потенциала казахстанской науки по ведущим направлениям на основе лучших отечественных традиций и мирового опыта, с учетом запросов региона;

- повышение эффективности управления университетом - изменение системы менеджмента с целью повышения эффективности управления ресурсами,

усиление сотрудничества между факультетами и подразделениями в организации учебного процесса и научно-исследовательской деятельности;

- развитие ресурсного потенциала университета - организация эффективной системы рационального управления, эффективного использования, качественного обновления и развития ресурсов университета;

- воспитательная работа и социализирующая деятельность - создание благоприятных условий для гармоничного формирования всесторонне развитой личности, обучение конструктивному разрешению проблем, творческому подходу к реализации моделей жизнедеятельности.

Далее авторами проанализированы **элементы практического проявления менеджмента знаний**. Комплексная подготовка специалистов к инновационной инженерной деятельности ведется в университете, как правило, в рамках имеющихся образовательных программ в области техники и технологий.

В каждом из блоков дисциплин учебного плана (общеобразовательных, базовых и профилирующих) на всех этапах образовательного процесса объект профессиональной области связан с инновационной деятельностью. Студенты выполняют научные исследования, результаты которых должны быть использованы в курсовом и дипломном проектировании, докладах на научных конференциях и публикациях.

В процессе обучения ВКГТУ им. Д. Серикбаева используются проблемно-ориентированный и проектно-организованный подходы.

В общем случае проблемно-ориентированный подход в университете представляет собой способ достижения цели обучения через детальную проработку проблемы, которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, например, в виде инновационной идеи, инновационного проекта, а в идеале - в виде изобретения или открытия.

Таким образом, характерной особенностью инновационного проектирования является не столько изучение того, что уже известно и существовало ранее, сколько создание нового интеллектуального продукта и познание того нового, что может возникнуть в будущем.

Проектно-организованные методы гармонично вписываются в кредитную технологию обучения, основным принципом которой является предоставление студентам свободы как в выборе отрасли знаний, так и в способе их получения. Основной упор кредитная система делает на самостоятельной работе студентов, в том числе и под руководством преподавателя.

Кроме того, проектное обучение помогает студентам увязывать свои индивидуальные достижения в процессе обучения с общими достижениями студенческой группы.

С целью повышения эффективности обучения в настоящее время в учебном процессе ВКГТУ применяются различные активные и интерактивные методы (рисунок 1).

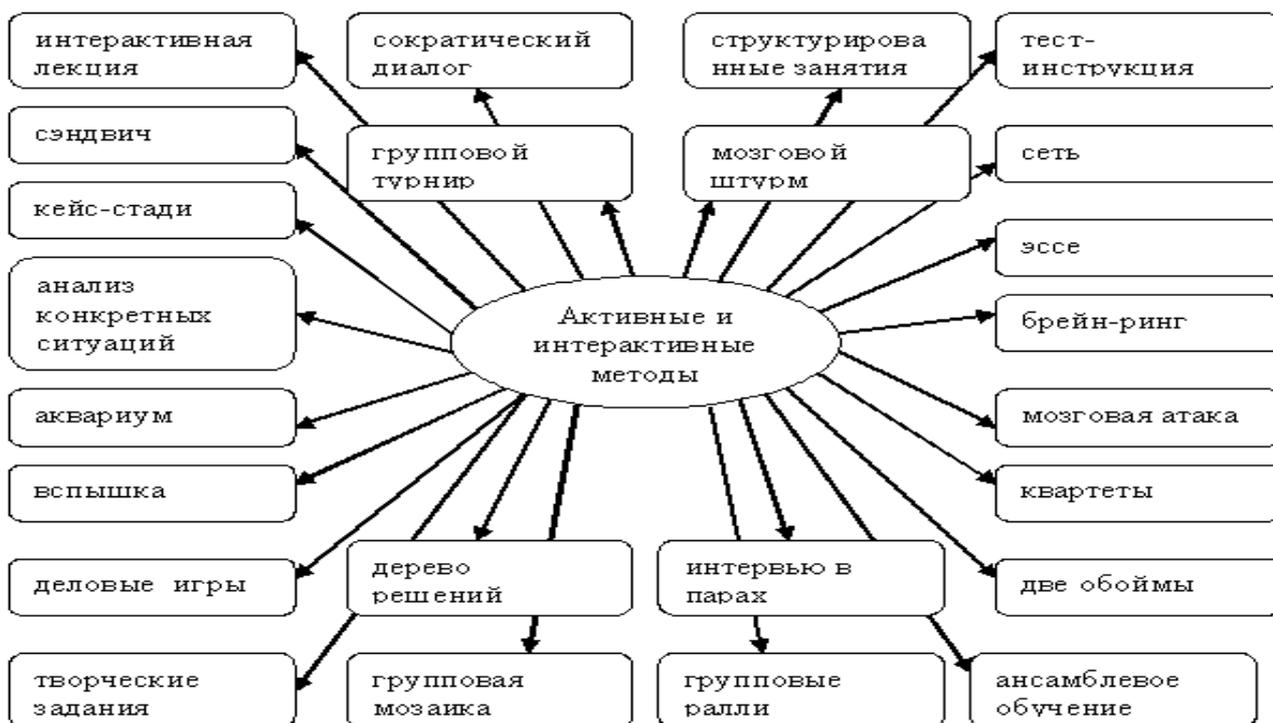


Рисунок 1 – Приемы и способы применения АМО и ИМО

Анализ опыта университета свидетельствует, что интеграция различных методов обучения с использованием инновационных технологий позволяет обеспечить высокий уровень качества преподавания в вузе, приблизить обучение к реалиям профессиональной деятельности и, в конечном итоге, обеспечить высокую адаптацию выпускника к работе по специальности.

Затем авторами работы проанализированы особенности функционирования информационных технологий в образовательных процессах университета. Университет является сегодня одним из основных звеньев системы высшего образования, определяющих общий уровень интеллектуального развития общества, направленность целевых установок специалистов, особенности формирования информационной инфраструктуры всех отраслей человеческой деятельности. Основной особенностью развития современного инновационного университета является развитие его коммуникационного потенциала при помощи новых информационных технологий. Цель эффективной коммуникации - поддержание деловой активности сотрудников университета, создание условий для развития инновационной базы, поиск новых стратегических решений, создание устойчивого положительного имиджа организации и завоевание общественного признания, сдерживание текучести квалификационных кадров и т.д.

С целью создания единого информационного пространства вуза, а также перехода на электронное взаимодействие всех участников образовательного процесса в ВКГТУ им. Д. Серикбаева разработана и функционирует информационно-образовательная среда - образовательный портал ВКГТУ, базирующийся на современных информационных и телекоммуникационных

технологиях и обеспечивающий принципиально новый уровень доступности образования при сохранении его качества.

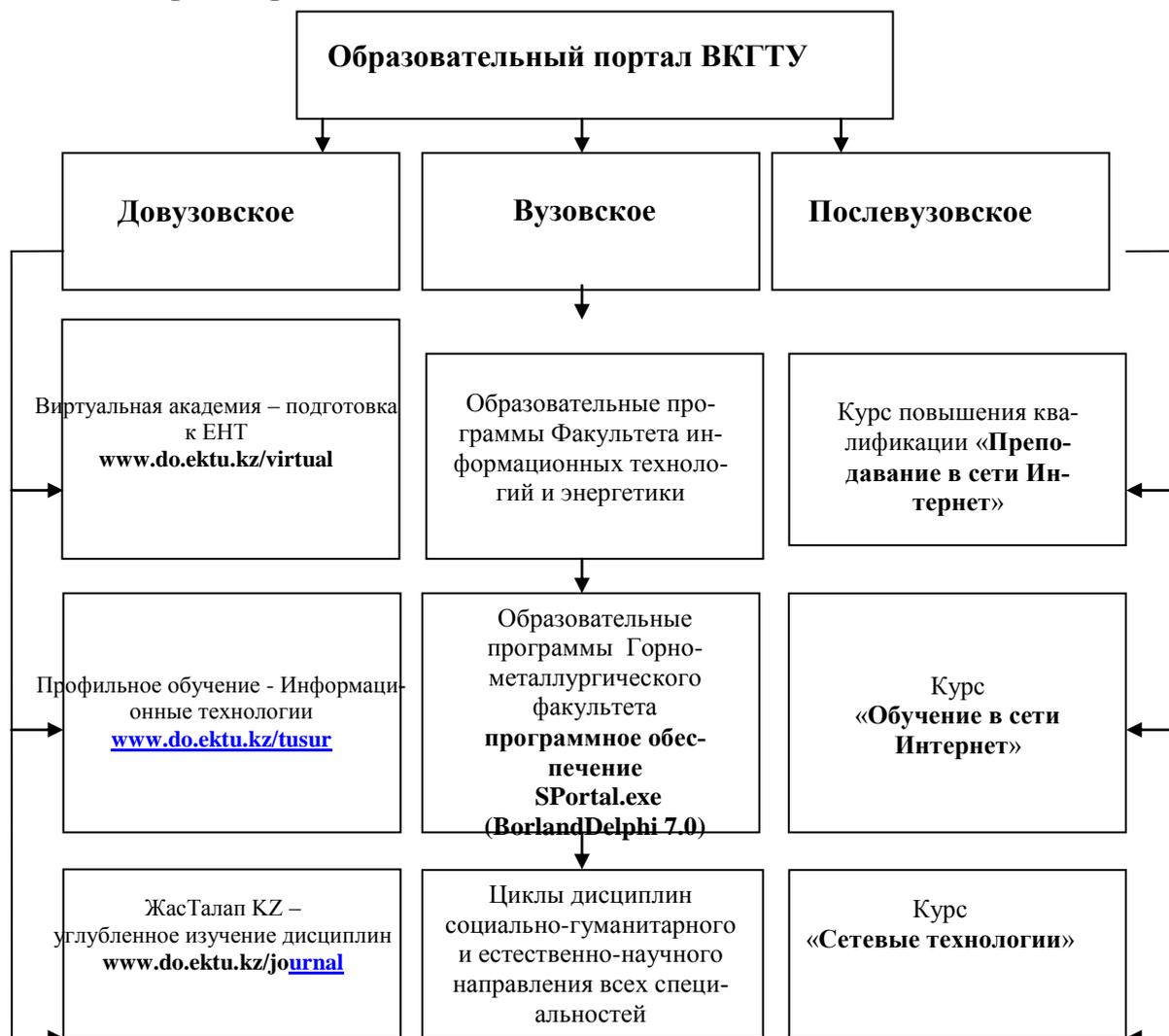


Рисунок 2 - Образовательные проекты, реализуемые на базе образовательного портала ВКГТУ

Образовательный портал ВКГТУ им.Д.Серикбаева представляет собой систему организации и управления учебным процессом, которая позволяет воспользоваться преимуществами использования современных инновационных технологий в науке и образовании с учётом всех экономических, нормативно-правовых и иных особенностей, связанных с обучением в техническом университете. Основные образовательные проекты, реализуемые на базе образовательного портала ВКГТУ с использованием технологии дистанционного обучения, можно условно разделить на три направления: довузовское, вузовское и послевузовское (рисунок 2).

Список литературы

1. Баталов Ю.В., Колос Е.А. Научно-методологические подходы инновационного управления высшим образованием Казахстана. - ВКГТУ, г. Усть-Каменогорск, 2011. Монография. 12,79.

2. Гоженко К.Н. Экономика знания как инновационная система. Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». – 2011. – № 12. Опубликовано 22.12.11.– Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-36-122011/item/880-2011-12-21-12-13-29>. – Дата обращения: 27.08.2013
3. Духнич Ю. Управление знаниями. Интернет ресурс. – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/upravlenie-znaniyami/upravlenie-znaniyami.html>, дата обращения 29.08.2013
4. Колос Е.А. Взаимодействие человеческих ресурсов и интеллектуального потенциала нации в условиях глобализации экономики//Материалы Международной научно-практической конференции “Statusquo современной экономики и перспективы развития экономической науки” 25-26 сентября 2014 года.
5. Колос Е.А. Выбор стратегии управления человеческими ресурсами университета в условиях формирования инновационной экономики //3 международная НПК «Научные перспективы 21 века. Достижения и перспективы нового столетия», РФ, г. Новосибирск, 1-16.08.2014 г. Часть 3.
6. Колос Е.А. Денисова О.К., Левина Л.В. Развитие современной модели вуза: мониторинг состояния и перспективы развития /Коллективная монография. - Усть-Каменогорск: КАСУ, 2011. 12,0.
7. Колос Е.А. Методология выбора стратегии развития системы образования в условиях кризиса //Материалы международной научно-практической конференции «Наука и образование в современном мире», 18-19 апреля 2009 г. – М.: МЭСИ, 2009.
8. Колос Е.А. Тенденции и пути развития человеческого капитала интеллектуального потенциала казахстанского общества //Журнал «Основы экономики, управления и права». 2014 г.
9. Колос Е.А. Требования, предъявляемые инновационной экономикой Казахстана к подготовке конкурентоспособных специалистов //Материалы международной НПК "Становление современной науки", октябрь 2011 г. Чехия, Прага.
10. Колос Е.А. Формирование модели специалиста инновационного типа в условиях рынка //Материалы международной научной учебно-методической конференции «Проблемы качества подготовки специалистов» (24 – 26 апреля, 2001 г.).- Усть-Каменогорск, ВКГТУ, 2001.
11. Колос Е.А., Денисова О.К., Жерновых М.Ю. Развитие вуза в современных условиях: маркетинговые аспекты (в печати в типографии) г. Усть-Каменогорск, 2014, 215 с.
12. Колос Е.А., Касенова А.Е. Методология трансформации технических вузов /Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред Г.М. Мутанова. ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,41/0,75.
13. Колос Е.А., Касенова А.Е. Стратегия устойчивого развития инновационного университета /Трансформация технического вуза в инновационный

университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,35/0,67.

14. Колос Е.А., Мутанов Г.М. Перспективы дальнейшего развития инновационного университета // Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,33/0,66.

15. Креативная экономика, или Что нас ждет в ближайшем будущем. Интернет-ресурс. – Сайт Института мировой экономики и международных отношений. – Режим доступа: <http://www.i-g-t.org/2012/01/16>. – Дата публикации: 16.01.2012. Дата обращения: 04.09.2013

16. Мясоедова Т.Г, Шевченко Р.О. Управление знаниями как функция деятельности организации // «Менеджмент в России и за рубежом. – № 5. – 2007. Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/558/26251/>. – Дата обращения: 29.05.2013

17. Пилипенко Е.В., Баталов Ю.В., Колос Е.А, Денисова О.К. Формирование экономики знаний: теоретико-методологический аспект. г. Усть-Каменогорск, Издательство ВКГТУ им. Д. Серикбаева, 2015 Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управление знаниями / Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 77 с.

18. Федорова А.В. Вопросы управления знаниями при интеграции вузов и инновационных предприятий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3598> (дата обращения: 20.02.2018).

19. Шматко Ал.Д. Применение концепции тройной спирали для развития научно-инновационного предпринимательства // Сборник научных трудов аспирантов и молодых учёных Института проблем региональной экономики Российской академии наук. – ИПРЭ РАН. СПб.: ГУАП, 2013. – 144 с. – С. 132-138.

20. Экономика знаний // <http://usedu.ru/science-in-social-development/11-ekonomika-znaniy.html>

21. Экономика знаний как фактор инновационного развития в 21 веке // <http://www.sciencedebate2008.com/knowledge-economy/>

ББК 373.3

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В УСЛОВИЯХ
РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН**

*Е.А. Колос, В.Н.Гранецкий
Восточно-Казахстанский государственный
Технический университет им. Д.Серикбаева*

Актуальность исследования. В программных документах в Республике Казахстан отмечается, что «Казахстан проигрывает в конкуренции на мировом рынке, который ориентируется на инновационные сектора, на новую экономику

- экономику знаний и технологий. Поэтому переход к инновационному пути развития – это единственная возможность сделать нашу страну конкурентоспособной и войти в мировое сообщество на равных». Переход к инновационному развитию страны определен в этом документе как основная цель государственной политики в области развития науки и технологий. И как одно из важнейших направлений государственной политики в области развития науки и технологий – формирование и развитие национального инновационного потенциала. Именно инновационная деятельность, как наиболее перспективный вид изменений, который вносит наибольший вклад в повышение эффективности деятельности предприятия, может служить базисным фактором развития.

Главным приоритетом в обществе стало уникальное личностное знание, способность человека к генерации нового знания, к обучению и порождению инноваций. Соответственно, приобретая статус стратегического приоритета, основного ресурса, конкурентного преимущества, общественной ценности, знание требует определенной стратегии, методологии и культуры менеджмента. Логическим этапом развития менеджмента организаций становится оформление концепции менеджмента знаний. Это предопределяет необходимость осмысления закономерностей устойчивого развития инновационного потенциала; систематизации и совершенствования теоретического аппарата формирования и использования концепции менеджмента знаний. Поэтому необходимо изучение механизма формирования менеджмента знаний в условиях развития инновационного потенциала Республики Казахстан.

Информационной базой исследования служат данные официальных сайтов Президента Республики Казахстан, Правительства РК, Министерства образования и науки РК, аналитические обзоры, публикуемые в периодической печати и специальной научной литературе, монографические материалы исследований отечественных и зарубежных ученых, а также всемирная сеть Интернет.

В зарубежной литературе данной проблеме посвящены труды Р. Акоффа, Э. Брукинга, Дж. Борка, Т. Боуэна, У. Буковича, К. Вига, К. Винслоу, Т. Давенпорта, Д. Леонард-Бартона, Б.А. Лундвалла, М. Мэлоуна, Г.И. Олехнович, Л. Прусак, Э. Скэннела, П. Ромера, Х. Такеучи, М. Теривази, Р. Уильямса, И. Фишера, К. Фрайлингера, И. Нонаки, Т. Хишиваки и др.

Среди представителей российской и отечественной науки в данной области наиболее известны А.В. Блиникова, А.А. Бовина, С.А. Дятлова, Л.Я. Дятченко, И.Г. Дежина, В.А. Жамина, Е.Н. Жильцова, Т. Картоев, В.С. Катькало, С.М. Климова, А.Н. Козырева, М.Я. Краковская, Д.Сатпаев, Н.В. Казакова, Б.Б. Леонтьева, Б.З. Мильнер, Д.Т. Новиков, З.П. Румянцева и др.

Можно выделить следующие положения, выражающие точку зрения авторов данной статьи.

1. Главным приоритетом в обществе стало уникальное личностное знание, способность человека к генерации нового знания, к обучению и порождению инноваций.

2. Приобретая статус стратегического приоритета, основного ресурса, конкурентного преимущества, общественной ценности, знание требует определен-

ной стратегии, методологии и культуры менеджмента. Закономерным этапом развития менеджмента организаций становится оформление концепции менеджмента знаний.

3. Ключевая идея концепции менеджмента знаний состоит в том, что эффективность деятельности предприятия зависит не столько от накапливания и использования уже найденных решений, сколько от развития навыков решения возникающих вопросов, от способности персонала организации обучаться на собственном опыте.

4. Экономику, основанную на знаниях, называют инновационной экономикой. В инновационной среде появляется спрос на инновационное знание, востребована инновационная деятельность, необходима инновационная культура.

5. Основные принципы успешного экономического развития заключаются в создании и коммерциализации знаний, превращении знаний в товар, благодаря переводу их в электронный вид и развитию коммуникаций. Одна из главных ролей в реализации этих принципов принадлежит вузам как структурам, в которых происходит генерирование знаний, подготовка квалифицированной и гибкой рабочей силы.

6. Инновационное образование может дать только то высшее учебное заведение, преподаватели и сотрудники которого сами активно занимаются инновационной деятельностью.

7. В Стратегическом плане развития ВКГТУ им. Д. Серикбаева отмечено, что следует не просто выпустить специалистов, получивших подготовку высокого уровня, но и включить их в процессе обучения в разработку новых технологий, сделать проводниками новых решений, успешно выполняющими функции менеджера. Другими словами, учебный процесс должен строиться на основе принципа «исследуя – обучай», т.е. предусматривать получение знаний через науку, а умений и навыков – через практическую деятельность.

8. Современные наукоемкие образовательные технологии в ВКГТУ им. Д. Серикбаева представлены проектно-организационными, проблемно-ориентированными, активными и интерактивными методами обучения, которые взаимодействуют и взаимно дополняют друг друга,

Выводы. Научная и практическая значимость. Результаты магистерской работы целесообразно использовать для совершенствования образовательного процесса и оптимизации управленческой деятельности.

Применение разработанных рекомендаций позволяет повысить эффективность образовательных программ и определить стратегические ориентиры университета в области удовлетворении спроса на знания и их коммерциализацию.

Также результаты данного исследования могут быть использованы в учебном процессе студентами экономических специальностей на специальных курсах и специальных семинарах, а также преподавателями вузов, менеджерами и руководителями научно-исследовательских организаций.

Теоретико-методологические основы развития инновационного потенциала в контексте теории менеджмента знаний. Рассмотрим методоло-

гические аспекты теории менеджмента знаний. Развитие и успешное использование предприятиями знаний как основного актива продиктовано следующими условиями: адаптацией к изменяющимся рыночным условиям, высоким уровнем эффективности производства и новаторства и развитием информационных технологий.

Способность организации воспринимать знания, распространять их и действовать согласованно на основе этих знаний определяет ее способность обучаться. В последние годы широкое распространение в мире получила концепция менеджмента знаний как комплекс мер, дающий возможность человеку учиться на протяжении жизни по принципу «ценно образование в любом месте, в любое время и любого содержания».

Целесообразным является распределение образовательных ресурсов индивида в течение всей жизни, а не их концентрация в строго определенный период. Это предполагает формирование системы непрерывного образования с учетом самообучения при консультационно-методической поддержке (организация сети открытых университетов, дистанционного обучения и др.).

Существует два распространенных подхода в трактовке термина «менеджмент знаний», продвигаемых идеологами менеджмента знаний – персонифицирующий и информационный подходы, каждый из которых имеет ряд своих особенностей (рисунок 1).

Базовой функцией менеджмента знаний является управление знаниями – это совокупность процессов и технологий для выявления, создания, распространения, обработки, хранения и предоставления для использования знаний внутри организации. И именно освоение информационных технологий в ключе информационного подхода позволяет пользователю соучаствовать в полном жизненном цикле знания. Информационный подход совмещает в себе тенденции информатизации, массовости, фундаментальности, непрерывности образования. Его реализация в образовательном процессе подводит к активному использованию элементов дистанционного образования в практике обучения сотрудников, к пересмотру содержания и технологий.

Целью данного подхода является формирование способности сотрудников предприятия к эффективному использованию существующего и постоянно пополняющегося огромного массива информационных ресурсов.

Менеджмент знаний, кроме функции управления знаниями, включает в себя функцию, связанную с формированием корпоративной культуры организации, способствующей обучению и инновациям. Тогда менеджмент знаний рассматривается не только как концепция, связанная с технологиями управления знаниями, но и как философия организации. Эта функция реализуется в персонифицированном подходе.

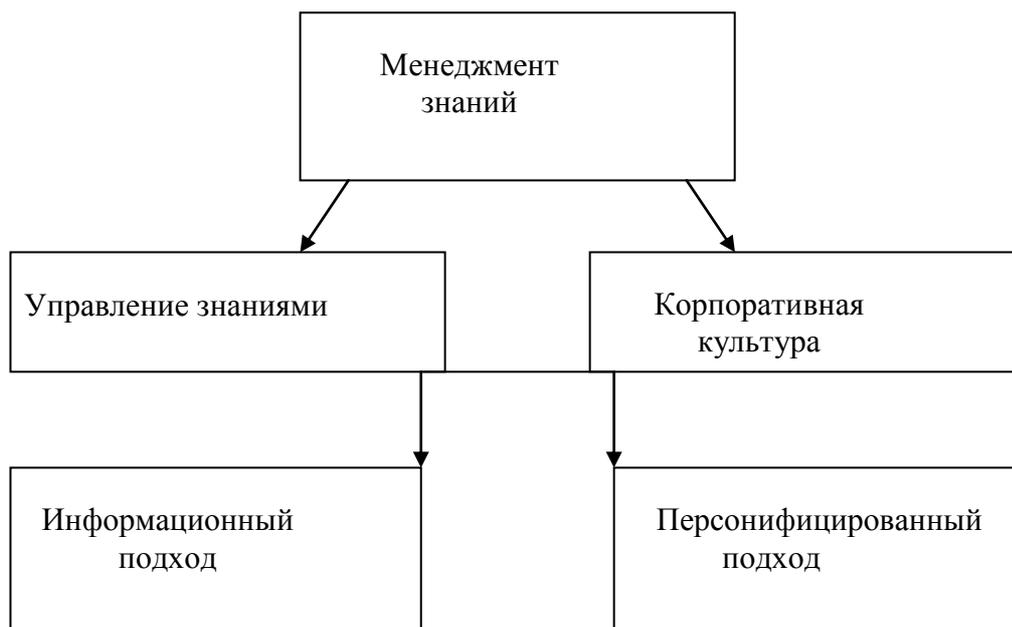


Рисунок 1 – Функциональная сущность менеджмента знаний

Главное в управлении знаниями на основе персонифицированного подхода – это сотрудники, их мотивация, связи, культура компании, а технологии – это просто инфраструктура. Сторонники этого подхода считают, что при его использовании значительно больше шансов уловить неформальные (скрытые) знания сотрудников. Подход подразумевает непосредственное общение сотрудников и передачу знаний на собраниях, тренингах, мероприятиях типа team building (командообразование).

Далее рассмотрим **сущность и тенденции развития инновационного потенциала в Республике Казахстан**. Характерным признаком современного общества становится инновационность, инновационная деятельность, необходимым компонентом в структуре общей культуры личности становится инновационная культура, в основе которой лежит готовность личности к изменениям, самосовершенствованию.

В современном мире изменились представления о ценности знания в связи с неизменно возрастающим его объемом и значимостью. Нестабильность, динамизм процессов во всех сферах жизни вводит в действие принцип инновационности как атрибута времени и проектность как основную форму его реализации.

Новую экономику, основанную на знаниях, называют инновационной экономикой. В инновационной среде появляется инновационное знание, востребована инновационная деятельность, необходима инновационная культура.

Анализ различных мнений позволил определить инновацию как действие или результат действия, полученные на основе новых знаний или повлекшие за собой возникновение новых знаний. Новые знания могут быть овеществлены в новых продуктах или услугах или могут служить преобразованию мышления и культуры людей с целью удовлетворения общественных потребностей, при

этом они сопряжены с получением добавочной ценности. При таком понимании инноваций закономерно встает вопрос об инновационной культуре как неотъемлемой части общей культуры человека общества знаний.

Под инновационной культурой понимается комплекс компетенций, обеспечивающий выполнение инновационной деятельности, основанный на готовности личности к восприятию и способности к порождению ею инноваций как в определенной профессиональной среде, так и в отношении различных жизненных ситуаций. Инновационная культура неизменно связана с внутренним изменением и изменением своего поведения, деятельности.

Содержание высшего образования в Республике Казахстан определяется государством в директивном порядке, однако при этом не учитываются интересы конкретных предприятий-работодателей. Также отсутствуют прямые связи между высшей школой и сферой производства, что ведет к образованию разрыва между качеством подготовки специалистов в вузах и профессиональными качествами работников интеллектуального труда, необходимыми предприятию для эффективного функционирования.

Поддержка инновационной деятельности в образовании, развитие инновационных образовательных учреждений, организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации по специальностям региона являются одним из главных условий превращения региональной системы образования в действенный фактор экономического развития региона.

Научоемкая образовательная технология - это рациональный научно-обоснованный способ достижения поставленных целей усвоения знаний, формирования методов познания и деятельности, саморазвития и самореализации, обеспечивающий высокую производительность труда, стимулирующий эффективность и качество совместной деятельности в условиях высокотехнологичной дидактической инфраструктуры.

Перейдем к исследованию **концепции менеджмента знаний как фактора развития инновационного потенциала системы высшего образования.** Выделение управления знаниями как стратегического приоритета подчеркивает осознание вузом значимости данного вида деятельности не только для собственного развития, но и с точки зрения влияния на общество, поскольку современный университет готовит своих выпускников для работы в экономике знаний.

Создание социальной среды в университете, мотивирующей сотрудников на постоянный рост собственных знаний и постоянное развитие эффективности процессов получения и закрепления новых знаний, признается необходимым условием процветания и обеспечения конкурентоспособности организации в условиях существования рынка образовательных услуг. Процессы стратегического планирования, активно начавшиеся в последние годы в вузах, инициируют движение к превращению вузов в обучающие организации.

Инновационные принципы управления научной и образовательной деятельностью в вузе предполагают реализацию полного инновационного цикла: от получения новых знаний до их коммерческой реализации на профильных

рынках. Поэтому менеджмент знаний является одним из важных процессов в системе менеджмента вуза, где вопросы передачи знаний рассматриваются комплексно, в увязке с вопросами создания мотивации и условий передачи знаний.

Особую роль в условиях развития менеджмента знаний играет внутриорганизационное обучение. Прежде всего, знания и компетентность персонала лежат в основе развития организации и позволяют находить эффективные решения технических, экономических и организационно-управленческих проблем. Новые знания, получаемые в ходе выполнения фундаментальных и поисковых исследований, должны реализовываться в научной и образовательной сферах деятельности университета.

Инновационный университет, осуществляющий учебно-научно-инновационную деятельность, является важнейшим инфраструктурным элементом инновационной экономики, поскольку выступает одним из основных источников ее развития посредством подготовки инновационно ориентированных специалистов.

Деятельность инновационного университета должна и может рассматриваться с позиций функционирования его как открытой системы, взаимодействующей с внешней средой, обладающей способностью ее опережающего отражения, что обеспечивает его самоадаптацию, саморазвитие посредством самоорганизации. Это позволяет вести опережающую подготовку специалистов.

Менеджмент знаний, являясь механизмом предупредительного и корректирующего характера, обеспечивает возможность изменения вуза в ответ на вызовы внешней среды на пути достижения стратегических приоритетов. Механизмами реализации менеджмента знаний являются процедура самооценки вузов, корпоративная культура, способствующая обучению и элементы обучающейся организации.

От того, насколько эффективно используются полученные новые знания и накопленный университетом интеллектуальный потенциал в образовательной и научно-технической деятельности, зависит его устойчивое развитие, а также развитие высшего профессионального образования Казахстана.

Список литературы

1. Духнич Ю. Управление знаниями. Интернет ресурс. – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/upravlenie-znaniyami/upravlenie-znaniyami.html>, дата обращения 29.08.2013.
2. Колос Е.А. Инновации и инвестиционная деятельность в социальной сфере //Инвестиции и формирование инновационной политики развития России /Под ред. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006. - 550 экз.– Гл. 6. - С. 604 - 658. - ISBN 5-7422-1152-X.
3. Колос Е.А., Касенова А.Е. Методология трансформации технических вузов /Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова. ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,41/0,75.

4. Колос Е.А., Касенова А.Е. Стратегия устойчивого развития инновационного университета /Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,35/0,67.
5. Колос Е.А., Касенова А.Е. Формирование миссии инновационного университета/Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007.
6. Колос Е.А., Михайлюк Е. Н. Проблемы становления инновационной экономики //Вестник ВКГТУ, 2001. - №2. 0,35 /0,18.
7. Колос Е.А., Мутанов Г.М. Перспективы дальнейшего развития инновационного университета, //Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,33/0,66.
8. Креативная экономика, или Что нас ждет в ближайшем будущем. Интернет-ресурс. – Сайт Института мировой экономики и международных отношений. – Режим досупа: <http://www.i-g-t.org/2012/01/16>. – Дата публикации: 16.01.2012. Дата обращения: 04.09.2013.
9. Мартич А. Через знания – к звездам. Интернет ресурс. – Режим досупа: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm010.html>. – Дата обращения: 29.08.2013
10. Модель тройной спирали. Интернет-ресурс. Режим досупа: <http://corfu9muses.com/model-trojnoj-spirali/>. Опубликовано 29.04.2103. Режим досупа:<http://corfu9muses.com/model-trojnoj-spirali/>. Дата обращения: 29.08.2013
11. Мясоедова Т.Г, Шевченко Р.О. Управление знаниями как функция деятельности организации //Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 5. Интернет-ресурс. Режим досупа: <http://www.dis.ru/library/558/26251/>. – Дата обращения: 29.05.2013.
12. Пилипенко Е.В., Баталов Ю.В., Колос Е.А, Денисова О.К. Формирование экономики знаний: теоретико-методологический аспект. г. Усть-Каменогорск, Издательство ВКГТУ им. Д. Серикбаева, 2015.

ББК 373.3

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ УНИВЕРСИТЕТА В СИСТЕМЕ
ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Е.А.Колос, А.Ж.Казыкенов, А.М. Масенова
Восточно-Казахстанский государственный
технический университет им. Д.Серикбаева*

В первую очередь авторами работы изучены возможности применения международного опыта в области создания и развития инновационного университета. В частности, в данной статье рассмотрен наиболее успешный опыт дея-

тельности в области интеграции образования, науки и производства в различных странах мира (организационные и содержательные аспекты), который может быть полезен в области накопления и развития инновационного потенциала, что является главным условием практической деятельности современных университетов. Для зарубежной методологии характерно многообразие подходов в совершенствовании образовательных процессов инновационных вузов и внедрение в практику деятельности технических университетов. Однако общим для большинства из них является работа университетов в партнерстве с высокотехнологичными промышленными предприятиями, успешное содействие региональному экономическому развитию и поддержка молодых малых предприятий, которые осуществляют коммерциализацию университетских исследований.

Образование составляет основу прогресса человечества, является залогом развития человеческого капитала и основной движущей силой развития любого государства. В современную эпоху образование превращается в основной фактор общественного развития. Поэтому социально-экономическое процветание стран в XXI в. зависит от их способности обеспечивать образование всех членов общества, с тем, чтобы дать возможность каждому человеку преуспеть в стремительно меняющемся мире. Этому должна способствовать парадигма образования - образовательная концепция, определяющая систему целей образования данного общества на конкретном этапе его исторического развития. Смена образовательной парадигмы и перспективы развития системы образования сегодня во многом определяются процессами глобализации и информатизации [19].

Образование является тем важным фактором, который определяет не только профессиональную карьеру и социальный статус, но и в значительной мере жизнь человека. Сегодня интеллектуальный труд, работа с информацией и постоянное обновление знаний являются факторами повышения конкурентоспособности субъектов всех уровней - государства, организации и отдельного индивида в формирующемся обществе знаний. Образование должно не просто готовить специалистов под конкретные рабочие места и расширять профессиональный и общекультурный кругозор человека, оно должно быть важнейшим средством и ресурсом становления креативной личности, способной и готовой к жизни в поликультурном обществе, к принятию ответственных решений в условиях свободного выбора.

Таким образом, образовательный процесс в обществе знаний должен воспитывать самостоятельность и креативность личности, порождать постоянный интерес, потребность самовыражения через саморазвитие, стремление к освоению и усвоению нового знания [19].

Часто препятствием на пути развития человека становятся сформированные интеллектуальные модели, под которыми понимаются таящиеся в сознании предположения, обобщения, стереотипы. Зачастую мы их не осознаем, но бессознательно следуем им. Важно уметь осознать ограниченность своих представлений, переосмыслить свой взгляд на мир, создать новые модели собствен-

ного поведения, позволяющие сделать еще шаг в направлении самосовершенствования. Способность организации воспринимать знания, распространять их и действовать согласованно на основе этих знаний определяет ее способность обучаться. В последние десятилетия широкое распространение в мире получила практика непрерывного образования как комплекс мер, дающий возможность человеку учиться на протяжении жизни по принципу «ценно образование в любом месте, в любое время и любого содержания».

Целесообразным является распределение образовательных ресурсов индивида в течение всей жизни, а не их концентрация в строго определенный период. Это предполагает формирование системы непрерывного образования с учетом самообучения при консультационно-методической поддержке (организация корпоративных университетов, дистанционное обучение и т.д.)

Очевидно, в основе правила лежит концепция когнитивной психологии Дж. Келли – концепция так называемых «мыслительных конструктов». Нужно всегда учитывать, что у каждого человека свое понимание мира, свой набор знаний, «шкал» ценностей. Прежде чем высказывать свою точку зрения, необходимо выяснить позицию коллеги, уточнить, на чем она базируется. Такой стиль общения способствует обмену знаниями, созданию условий для взаимного обучения, снижения уровня конфликтности, повышения удовлетворенности общением.

Образ организации создают все ее сотрудники. Успех общего дела зависит от того, насколько они обладают общим видением, понимают стратегические перспективы развития организации. Умение оценивать уровень собственного профессионального развития, видеть перспективы, ставить краткосрочные, средне- и долгосрочные планы для каждого сотрудника так же важно, как и для организации в целом.

Совершенствование работы инновационного университета, созданного с учетом опыта зарубежных исследовательских вузов, призвано обеспечить подготовку новой генерации специалистов, способных вызвать позитивные изменения в национальной экономике, профессионалов, умеющих комплексно сочетать исследовательскую, проектную и предпринимательскую деятельность.

Подготовка этого класса специалистов должна базироваться на глубоком освоении фундаментальных знаний, изучении инженерного дела, овладении инженерным творчеством и предпринимательским искусством. Выпускники такого инновационного университета будут не только ориентированы на поиски работы на рынке интеллектуального труда, но и способны сами успешно выступать в роли предпринимателей и создателей новых рабочих мест.

На основании это авторами данной статьи предложены рекомендации по повышению эффективности образовательных процессов ВКГТУ им. Д. Серикбаева с учетом требований инновационного развития. Формой использования междисциплинарных, проектно-организационных и проблемно-ориентированных технологий выступает основанная на заключении договоров с конкретными предприятиями организация инженерно-экономического обучения студентов, магистрантов, докторантов с выдачей проблемных заданий, ак-

туальных для предприятий. Такая подготовка специалистов означает не только занятия в университетских аудиториях, но и практическую работу в исследовательских подразделениях вуза и предприятий, инновационных фирмах, производящих высокотехнологичную продукцию. Таким образом, студенты в течение всего периода обучения, особенно начиная со времени специализации, должны чередовать учебу с научно-исследовательской работой и производственной деятельностью.

Обучение действием — это структурированный процесс изучения собственного опыта решения реальной задачи в сравнении с опытом других коллег через интерактивный обмен мнениями и задавание вопросов. Это помогает и «хозяину проблемы», чья задача решается, и остальным участникам найти максимально полное решение и обменяться методиками и подходами к решению. Метод «обучение действием» нацелен на решение студентами конкретных задач предприятия, периоды размышлений чередуются с периодами практических действий по осуществлению изменений (рис. 1). Организация решает благодаря студенту какие-либо реальные проблемы, а студенты в процессе решения этих проблем приобретают необходимый опыт и компетенции.

Преимущества метода «обучение действием»: реальность проблем — проблемы и задачи из конкретной рабочей специфики; организация получает возможность привлечь творческий и интеллектуальный потенциал студентов, найти новые оригинальные подходы для решения текущих проблем; встречное обучение — происходит взаимная передача знаний, опыта и подходов как между студентами, так и между студентами и работниками организации; сам процесс «обучения действием» мотивирует участников процесса к применению его результатов — ведь там есть и его личный вклад; метод «обучение действием» позволит молодым специалистам закрепиться в организации в качестве потенциальной рабочей силы уже на стадии обучения.

Таким образом, обучение в университете соединяется с научно-поисковой деятельностью и производительным трудом.

При этом у специалистов формируются не только навыки инновационной деятельности в производственно-технологической сфере, но и социально-технологический менталитет, осознание себя как творческой личности с ее притязаниями на соответствующий социальный статус.

Далее обозначены стратегические ориентиры университета в области удовлетворения спроса на знания и их коммерциализацию. Как известно, университеты, как часть системы высшего образования, являются интеллектуальными центрами, в которых фундаментальные и прикладные исследования тесно связаны с подготовкой специалистов.

Одной из задач современного вуза является раскрытие и накопление потенциала всех участников образовательного процесса и предоставление им возможности в проявлении своих стремлений и достижения целей.



Рисунок 1 – Процесс метода «обучение действием»

Следует отметить, что во многих университетах имеется огромное количество научных разработок, потенциал которых по своим возможностям не уступает зарубежному уровню. Однако этот потенциал практически не используется для получения коммерческой выгоды для институтов и их сотрудников. Результаты научных разработок и исследований крайне редко используются для создания новых товаров и технологий.

В связи с этим, целесообразным нам представляется, что можно обозначить стратегические ориентиры развития ВКГТУ им. Д. Серикбаева в области удовлетворения спроса на знания и их коммерциализацию.

Экономическая выгода как для университета, так и для государства в целом заключается в экономической деятельности, которая возникает в самом процессе коммерциализации знаний. Сюда следует отнести создание новых малых и средних предприятий в сфере высоких технологий, увеличение дохода преподавателей, развитие материально-технической базы университета, создание новых рабочих мест для высококвалифицированных сотрудников, а также увеличение налоговых поступлений в результате появления дополнительной экономической деятельности.

Таким образом, университет, ВКГТУ им. Д. Серикбаева, как наукоемкая корпорация по продаже знаний, может получать финансирование не только за счет обучения студентов, но и за счет собственно продажи знаний и аналитических материалов, на основе использования потенциала профессорско-преподавательского состава.

Также удовлетворение спроса на знания может осуществляться за счет проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, за счет оказания консультационных, экспертных услуг, за счет проведения конференций, семинаров, летних школ и др.

Список литературы

1. Баталов Ю.В., Колос Е.А. Научно-методологические подходы инновационного управления высшим образованием Казахстана. - ВКГТУ, г. Усть-Каменогорск, 2011. Монография. 12,79.
2. Колос Е.А. Требования, предъявляемые инновационной экономикой Казахстана к подготовке конкурентоспособных специалистов //Материалы международной НПК "Становление современной науки", октябрь 2011 г. Чехия, Прага.
3. Колос Е.А. Взаимодействие человеческих ресурсов и интеллектуального потенциала нации в условиях глобализации экономики//Материалы Международной научно-практической конференции "Statusquo современной экономики и перспективы развития экономической науки" 25-26 сентября 2014 года.
4. Колос Е.А. Выбор стратегии управления человеческими ресурсами университета в условиях формирования инновационной экономики //Материалы III международной научно-практической конференции: "Научные перспективы XXI века. Достижения и перспективы нового столетия" (Россия, г. Новосибирск, 15-16.08.2014 г.
5. Колос Е.А. Денисова О.К., Левина Л.В. Развитие современной модели вуза: мониторинг состояния и перспективы развития /Коллективная монография - Усть-Каменогорск: КАСУ, 2011. 12,0
6. Колос Е.А. Методология выбора стратегии развития системы образования в условиях кризиса //Материалы международной научно-практической конференции «Наука и образование в современном мире», 18-19 апреля 2009 г. – М.: МЭСИ, 2009
7. Колос Е.А. Методология моделирования развития системы высшего образования в РК в условиях инновационной экономики// Международная научно-техническая конференция «Роль вузов в формировании инновационной экономики», 25-26 сентября 2008 г. - Усть-Каменогорск, ВКГТУ, 2008.
8. Колос Е.А. Роль университетов в формировании интеллектуального потенциала казахстанского общества //Международная научно-техническая конференция «Роль вузов в формировании инновационной экономики», 25-26 сентября 2008 г. - Усть-Каменогорск, ВКГТУ, 2008.
9. Колос Е.А. Тенденции и пути развития человеческого капитала интеллектуального потенциала казахстанского общества /Журнал «Основы экономики, управления и права». 2014 г.
10. Колос Е.А. Формирование модели специалиста инновационного типа в условиях рынка. Материалы международной научной учебно-методической конференции «Проблемы качества подготовки специалистов» (24 – 26 апреля, 2001 г.)- Усть-Каменогорск, ВКГТУ, 2001.
11. Колос Е.А., Денисова О.К., Жерновых М.Ю. Развитие вуза в современных условиях: маркетинговые аспекты (в печати)г. Усть-Каменогорск, 2014. 215 с.

12. Колос Е.А., Касенова А.Е. Методология трансформации технических вузов /Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова. ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,41/0,75.
13. Колос Е.А., Касенова А.Е. Стратегия устойчивого развития инновационного университета /Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,35/0,67.
14. Колос Е.А., Касенова А.Е. Формирование миссии инновационного университета/Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007.
15. Колос Е.А., Михайлюк Е. Н. Проблемы становления инновационной экономики //Вестник ВКГТУ, 2001. - №2. 0,35 /0,18.
16. Колос Е.А., Мутанов Г.М. Перспективы дальнейшего развития инновационного университета /Трансформация технического вуза в инновационный университет: методология и практика / Под ред. Г.М. Мутанова / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2007. 1,33/0,66.
17. Пилипенко Е.В., Баталов Ю.В., Колос Е.А., Денисова О.К. Формирование экономики знаний: теоретико-методологический аспект. г. Усть-Каменогорск, Издательство ВКГТУ им. Д. Серикбаева, 2015.
18. Шитов С. Б. Инновационное образование в формирующемся обществе знаний //КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-obrazovanie-v-formiruyuschemsya-obschestve-znaniy>

УДК 338.439

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Э.С. Мадиярова, К.А. Асанова

*Восточно-Казахстанский государственный технический университет
им.Д.Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан*

В статье проведен обзор общего состояния электронных торговых площадок и особенностей проведения электронных торгов в Республике Казахстан. Также в статье рассмотрена роль ведущих электронных торговых площадок в макроэкономике страны.

В настоящее время система электронных торгов в Республике Казахстан является одним из самых актуальных и перспективных направлений в сфере реализации крупных проектов. Кроме этого, перевод торгов в электронную форму является одним из приоритетов государственной власти. При этом главной целью государства является повышение прозрачности электронной торговли, снижение стоимости транзакционных расходов и снижение возможностей по манипулированию процессом торгов.

Процесс проведения электронных торгов в электронной форме является регламентированным процессом, который включает в себя выполнение функций подготовки, получения, анализа, обработки и предоставления информации, касающейся участников электронного взаимодействия [1]. Правила осуществ-

ления электронной торговли утверждены приказом и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 25 ноября 2015 года. Данные правила разработаны в соответствии с Законом Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности» и определяют порядок осуществления электронной торговли. Однако действие правил осуществления электронной торговли не распространяется на государственные закупки товаров, работ и услуг; на приобретение товаров, работ и услуг Национальным банком Республики Казахстан, его ведомствами, организациями, входящими в его структуру, и юридическими лицами, 50 и более процентов голосующих акций (долей участия в уставном капитале) которых принадлежат Национальному банку Республики Казахстан или находятся в его доверительном управлении, и аффилированными с ними юридическими лицами [2]. Закон Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности» регулирует общественные отношения в сфере торговой деятельности и устанавливает принципы и организационные основы ее государственного регулирования[3].

Современные технологии позволяют использовать все возможности для организации электронных торгов. Преимущества их в том, что потенциальный покупатель может зайти в одно информационное окно и получить там всю необходимую ему информацию. При проведении электронных торгов полностью отсутствует контакт продавца и потенциальных покупателей, что исключает возможность проявления коррупционных правонарушений, обеспечивает торгам прозрачность, доступность и открытость. Для проведения электронных торгов и обеспечения взаимодействия между продавцом и покупателем используют электронную площадку.

Электронная площадка представляет собой размещенную в сети Интернет информационную систему общего пользования, сочетающую в себе комплекс организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие заказчика (покупателя) с поставщиком (продавцом) через каналы электронной связи [4].

Министерство финансов Республики Казахстан в 2014 году внедрило «электронный аукцион» - электронную форму торгов по продаже объектов государственной собственности в режиме online на веб-портале Реестра государственного имущества www.gosreestr.kz. Интеграция информационной системы Реестра государственного имущества с другими системами государственных органов позволяет минимизировать количество документов, предоставляемых покупателями. Для того чтобы участвовать в торгах, физическому лицу требуется лишь получить электронную цифровую подпись, оформить заявку, зайти в личный кабинет и зарегистрироваться. На площадке проводятся торги не только по государственной собственности, но и по холдингам, национальным компаниям.

Электронные торги позволяют продавать объекты аукционов с определенными условиями: реализация инвестиционной программы, сохранение профиля деятельности, рабочих мест, обеспечение определенного уровня объема производства, номенклатуры выпускаемой продукции или оказываемых услуг и т.д.

Соблюдение этих требований находится под контролем органа – продавца, а в случае невыполнения обязательств договор аннулируется [5].

Еще одна площадка для проведения электронных торгов – это электронные торги E-SAUDA. Здесь участники участвуют в торгах на повышение, понижение, в двухэтапных тендерах в режиме онлайн. Регистрация абсолютно бесплатная, необходима лишь электронная цифровая подпись. Среднее количество просмотров сведений по объекту составляет 147. Максимально на одном аукционе при продаже объекта по английскому методу торгов был зафиксирован 31 участник, а по голландскому методу торгов – 23 участника. На 1 августа 2017 года в качестве участников электронных торгов на веб-портале зарегистрировано 2667 пользователей, среди них 2078 физических и 415 юридических лиц, 174 индивидуальных предпринимателя [6].

Основным оператором электронных торгов по реализации арестованного имущества в рамках исполнительных производств является Единая электронная торговая площадка www.eauc.kz ТОО «AuctionOne». ТОО «AuctionOne» было создано в качестве специализированной компании для проведения электронных аукционов в государственном и банковском секторе. Компания обладает богатым опытом проведения электронных аукционов. ТОО «AuctionOne» стремится опережать тенденции на рынке электронных аукционов в республике, постоянно модернизировать собственную инфраструктуру и реализовывать новые решения для надежной технологической защиты процесса электронных аукционов. В течение года проводится более 12000 аукционов, на которых реализуется около 40% выставленного на торги арестованного имущества [7].

ТОРTENDER.KZ – это электронная торговая площадка для осуществления корпоративных закупок, где продавцы и покупатели готовы к честному сотрудничеству. Электронная площадка создана **группой компаний BAS** на основе многолетнего опыта работы в сфере реализации и поддержки систем электронных закупок с учетом специфики типовых правил государственных закупок Республики Казахстан. **ТОРTENDER.KZ** объединяет закупки различных отраслей экономики в единой информационной системе. Компания разрабатывает технологии, которые позволяют сделать закупки более эффективными, а снабжение предприятий – удобным и оперативным. Способы и методы проведения закупок постоянно расширяются и совершенствуются, делая электронную торговую площадку гибкой и адаптируемой под потребности пользователей. Прозрачность проведения закупок и беспорочная конкуренция приводят к взаимному обязательству заключения договоров [8].

ЕТС-Тендер – совместный продукт двух лидеров России и Казахстана в области биржевой торговли и электронных закупок. Товарная биржа ЕТС работает на рынке корпоративных закупок с 2010 года. Преимуществом является наибольшая капитализация среди товарных бирж. Объем торгов за 2016 года составил свыше 117 млрд тенге. Взаимодействие заказчика и поставщика в системе ЕТС-Тендер происходит в рамках торговой процедуры. Заказчик объявляет торги на закупку, после чего участники Системы автоматически получают уведомление с приглашением к участию в торгах. Поставщик может сам найти

интересные ему торги в разделе «Торговая площадка», используя поиск по наименованию компании-заказчика, номеру торгов или рубрике закупаемой продукции, и подать заявку на участие в подходящих процедурах[9].

Электронная торговая площадка www.e-agrotrade.kz – это инструмент, где производители и потребители сельскохозяйственной продукции имеют возможность оперативно найти бизнес-партнера в любом уголке Казахстана. Чтобы получить статус пользователя торговой площадки, необходимо зарегистрироваться в системе www.e-agrotrade.kz. Администратором выступает АО «КазАгроМаркетинг», который осуществляет регистрацию пользователей и выдает им ключи доступа. Поддержка информационно-маркетингового обеспечения агропромышленного комплекса осуществляется посредством предоставления информации, оказания консультационных услуг на безвозмездной основе через региональную сеть АО «КазАгроМаркетинг». Перечень информации и услуг, подлежащих предоставлению субъектам агропромышленного комплекса на безвозмездной основе, определяется Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан. К основным преимуществам использования www.e-agrotrade.kz относится максимальная концентрация бизнес-информации аграрного сектора и охват целевой аудитории в одном источнике, т.к. ее посещают именно производители, поставщики и потребители сельскохозяйственной продукции и средств производства [10].

Помимо рассмотренных торговых площадок, в Казахстане функционирует и ряд других, не менее полезных и эффективных сайтов для проведения торгов. За свое относительно недолгое время функционирования электронные торги стали неотъемлемой частью в сфере торговли и государственного управления в нашей стране.

Однако, несмотря на удобства и практичность вышерассмотренных электронных площадок, существуют и некоторые проблемы. Одной из наиболее острых проблем является то, что электронная площадка может безосновательно отказать в регистрации тому или иному участнику. Более того, если она откажет в регистрации, то участнику будет очень сложно доказать, что он хотел принять участие именно на этих торгах, а не на каких-то других.

Кроме этого необходимо учесть, что какие бы ни принимались законы и правила, соответствующие лучшей международной практике, всегда присутствует человеческий фактор, угроза коррупционных правонарушений. В некоторых случаях в заявку участника часто вносится заведомо неверная информация. Также при недобросовестном использовании информации о поданных заявках на торги, данных о ценовых предложениях, подаваемых в закрытом виде, они могут стать известны третьим лицам. И третьи лица могут совершенно спокойно выигрывать торги при банкротстве. Поэтому необходимо разработать такую информационную систему, которая полностью исключала бы взаимодействие продавца и участников торгов, а также сговор покупателей между собой.

Список литературы

1. Деркачев С.Е. Торги по реализации имущества должников, проводимые в электронной форме. – М.: Институт экономики и антикризисного управления, 2011. [Электронный ресурс]http://www.bankrotov.net/doc/torg_12.pdf
2. Приказ и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан «Об утверждении Правил осуществления электронной торговли» от 25 ноября 2015 года № 720.[Электронный ресурс]<http://online.zakon.kz/>
3. Закон Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности» от 12 апреля 2004 года № 544-II (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2018 г.).[Электронный ресурс]<http://online.zakon.kz/>
4. Саркисян В.А. Электронные торговые площадки: понятие, содержание и специфика // Новая наука: стратегия и векторы развития. – 2017. - № 3. – С. 141 – 143.
5. Алибекова Р. Электронные торги: прозрачно и доступно. [Электронный ресурс] <http://www.kazpravda.kz/articles/view/>
6. Электронные торги E-SAUDA // <https://e-sauda.com/>
7. Единая электронная торговая площадка по реализации арестованного имущества // <http://www.eauc.kz/AuctionOne/Auction.nsf/home.xsp>
8. Электронная торговая площадка TOPTENDER.KZ // <http://www.bas.kz/>
9. Электронная торговая площадка ETC-Тендер // <https://www.ets-tender.kz/>
10. Еркимбекулы Р. Электронные торги – современный инструмент для ведения бизнеса в агропромышленном комплексе. [Электронный ресурс]<https://articlekz.com/article/12816>

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА»

Е.В. Мальцева

Рубцовский индустриальный институт

М.В. Волкова

Южно-Уральский государственный университет

Понятие «комплекс маркетинга» впервые научно закреплено профессором Гарвардской школы бизнеса Нейлом Борденом. Борден использовал работы Джеймса Каллитона, в которых специалист по маркетингу был описан как человек, комбинирующий в своей работе различные элементы. Соответственно под термином «маркетинг-микс» («комплекс маркетинга») понималось определенное сочетание этих элементов [1].

В 1960 г. Маккарти предложил классификацию, названную «4Р» и объединяющую четыре элемента (product, place, price, promotion). Таким образом, концепция маркетинга-микс по Маккарти определялась набором основных маркетинговых инструментов, включаемых в программу маркетинга: *товарная политика* (product), *сбытовая политика* (place), *ценовая политика* (price), *коммуникационная политика* или *политика продвижения* (promotion) [3, с.239].

Эти инструменты были выделены из многих других прежде всего потому, что их использование оказывало *непосредственное* влияние на спрос, могло

стимулировать потребителей к совершению покупок. Проведение маркетинговых исследований, анализ сильных и слабых сторон фирмы, сегментирование и другие инструменты маркетинга, разумеется, также помогают маркетологу в его стремлении повысить спрос на товары и услуги фирмы, но оказывают лишь *косвенное* влияние: например, спрос не возрастет только потому, что фирма провела маркетинговое исследование или сегментирование потребителей. Результаты удачного маркетингового исследования могут быть использованы для изменения одного или нескольких элементов комплекса маркетинга и только таким образом повлиять на потребительский спрос.

Другим полезным свойством элементов, входящих в комплекс маркетинга, является их *управляемость* — маркетолог может управлять каждым элементом с целью требуемого воздействия на спрос, выбирать наиболее перспективные комбинации элементов.

Кроме того, порядок следования элементов комплекса маркетинга четко показывает *последовательность* реализации основных маркетинговых функций [3, с.136]:

1. Невозможно вообще ставить вопрос о какой-либо программе маркетинга, если маркетолог не имеет в своем распоряжении товара, который может быть предложен рынку (потребителю). Причем это предложение должно представлять для потребителя определенную ценность.

2. В том случае, если существуют по крайней мере две стороны, каждая из которых заинтересована в обмене с противоположной стороной, они должны иметь какие-либо средства для взаимодействия. Предлагаемый товар должен быть доставлен заинтересованному в нем потребителю, поэтому следующая функция комплекса маркетинга должна предусматривать возможности организации системы товародвижения.

3. Потребитель всегда оценивает товар не только исходя из набора его потребительских свойств, но и по сумме тех издержек, которые связаны с его приобретением. Здесь речь идет об известном маркетинговом соотношении «цена-качество»: потребитель анализирует качество предложенного ему товара и приемлемую для него цену этого качества. Отсюда вытекает следующая составляющая комплекса маркетинга - ценовая политика.

4. Потенциальные участники сделки никогда не смогут узнать друг о друге в том случае, если между ними не будет существовать коммуникаций, — соответственно, последний элемент комплекса маркетинга составляет коммуникационная политика.

Таким образом, для того, чтобы вообще произошел акт обмена, должны быть выполнены вышеперечисленные четыре основные функции, объединенные в маркетинг-микс. Невыполнение или ненадлежащее выполнение хотя бы одной из этих функций может привести к тому, что обмен вообще не произойдет или он не будет соответствовать ожиданиям сторон.

Конечно, определение Маккарти (или классификация «4Р») не было единственной попыткой систематизации знаний в области маркетинга и классификации большого количества факторов, влияющих на спрос. Но из множества

предложенных в 60-е годы схем только классификация Маккарти стала действительно общепринятой [3, с.205].

Успех комплекса маркетинга объясняется в частности и тем, что он объединил четыре вида маркетинговых стратегий под названиями, начинающимися с буквы «Р»: product, price, place promotion. Это удобное для восприятия мнемоническое правило позволило четко выделить и классифицировать четыре группы маркетинговых функций [2, с.327]:

- первая группа функций связана с формированием товарного предложения потребителю, начиная от идеи товара и заканчивая подробной разработкой товарного ассортимента (product line), дизайна, торговой марки и/или товарного знака (trade mark), упаковки, услуг, связанных с предпродажной подготовкой, продажей и послепродажным обслуживанием;

- вторая группа функций определяет способы доставки товара непосредственно потребителю. Здесь речь идет о выборе интенсивности распространения товара, принятии решения по выбору канала (каналов) товародвижения вплоть до использования различных форм розничных продаж: специализированных магазинов, магазинов общего профиля, супермаркетов, гипермаркетов и т.п.;

- третья группа включает инструменты расчета цены, которая может быть установлена для оплаты предложенного товара (услуги). Существует множество подобных инструментов, связанных с методами определения цены, изучением цен конкурентов, адаптацией цен в зависимости от объема закупок, ассортимента, формы оплаты и т.п., использованием дискриминационных цен, а также различных форм кредита;

- из всех групп маркетинговых функций четвертая группа определена наименее четко. Она имеет комплексную природу, и в нее обычно включают свой комплекс мероприятий, называемый «promotion-mix». В этот комплекс входят:

- реклама — любая форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг, оплачиваемая точно установленным заказчиком;

- sales promotion, не слишком удачно переведенное на русский язык как «стимулирование сбыта» или «продвижение продаж» (из-за неадекватного перевода часто используется русская транслитерация «сейлз промоушн»);

- PR, или public relations. На русский язык это понятие переводится как «связи с общественностью» или просто «пропаганда»;

- личные продажи — устное представление товара торговыми агентами в процессе общения с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения сделки [3, с.303].

Кроме перечисленных мероприятий, к коммуникационной политике также часто относят участие в выставках и ярмарках и т.п. [3, с.293].

Ряд теоретиков маркетинга рассматривает коммуникации как возможность создать осведомленность потребителя, обеспечить знание и мотивировать его к приобретению товара и отличают их от продвижения, под которым они понимают активизацию потребителя, «подталкивание» потребителя к принятию ре-

шения о покупке. Но большинство специалистов сходится на том, что инструменты коммуникации связаны с продвижением и наоборот, т.е. инструменты продвижения и инструменты коммуникации обычно пересекаются.

Аналогично пересекаются и все другие инструменты маркетинга-микс. Купоны на получение скидок, например, можно отнести к элементу sales promotion и в то же время рассматривать как специфический элемент ценовой политики. Специальные упаковки, в которых предлагается большее количество товара за ту же цену, относятся как к товарной политике (упаковка и маркировка), так и к политике продвижения [3, с.332].

В процессе применения концепции маркетинг-микс некоторые исследователи предпринимали попытки ее дополнения или изменения. Был сформулирован целый ряд дополнительных или альтернативных классификаций, которые часто отражали особенности конкретной сферы применения комплекса маркетинга.

В большинстве случаев адаптация проводилась путем добавления одного или нескольких «Р» к мнемоническому списку «4Р» Маккарти.

Прежде всего, необходимо упомянуть дополнительные элементы, предложенные одним из известнейших теоретиков маркетинга Ф. Котлером, — это политическое влияние (political power) и формирование общественного мнения (public opinion formation). Эти дополнительные элементы комплекса маркетинга были предложены Ф. Котлером в связи с введением понятия мегамаркетинга, под которым он понимал искусство предоставления благ сторонам, не относящимся к целевым группам покупателей и посредников, таким, как агенты, дилеры, брокеры, а также таким сторонам, как правительства, профсоюзы и другие группы влияния, которые могут создать непреодолимые барьеры для входа на потенциально привлекательные рынки.

В теории маркетинга услуг особое внимание уделяется взаимоотношениям, развитию сетей и взаимодействию — такой подход даже получил название «маркетинг партнерских отношений» (relationship marketing). В этом случае дополнения до «7Р» используются для обозначения участников (participants), физических атрибутов (physical evidence) и процесса (process). К участникам относятся служащие предприятия-производителя услуг и клиенты, участвующие в процессе предоставления услуги и таким образом влияющие на ее качество, на текущие и будущие покупки. Под физическими атрибутами понимается среда существования организации сферы услуг и все физические товары и символы, используемые в процессе коммуникации и производства. Процесс обозначает все процедуры, механизмы, динамику деятельности и взаимодействия, в ходе которых осуществляется производство услуги и происходит контакт с клиентом [3, с.261].

В торговом маркетинге помимо дополнительного «Р», обозначающего людей, используется еще и презентация (presentation), означающая не только презентацию товара, но и оформление места продажи. В настоящее время под этим дополнительным элементом может подразумеваться мерчендайзинг, объединя-

ющий весь комплекс мероприятий по воздействию на потребителя в месте продажи.

Российские специалисты, которые в последнее десятилетие активно внедряют маркетинговые подходы в сферу деятельности как коммерческих, так и некоммерческих компаний, также добавляют свои новые элементы. Например, для сферы образования предлагается комплекс «7Р», в котором в дополнение к традиционным четырем элементам добавляются еще *personal*, *process*, *physical* *surround* (под последним понимается образовательная среда, т.е. физическое пространство предоставления образовательных услуг) [3, с.282].

Однако в литературе и в практике маркетологов наиболее часто встречается парадигма «5Р», включающая понятие «*people*», под которым подразумеваются человеческие ресурсы в широком смысле — и персонал компании, и потребители, и общение с потребителями в процессе личной продажи. В процессе практического применения концепция «маркетинг-микс» часто подвергалась незаслуженной критике, и именно вследствие этой критики предпринимались попытки по ее дополнению или изменению.

Специалисты в области маркетинга даже свели всю критику в девять параграфов, получивших название «Списка Ван ден Будте» [3, с.318]. Можно привести некоторые из этих критических положений:

- концепцию «маркетинг-микс» упрекали в том, что она применима только к событиям на микроуровне, затрагивая в основном лишь продавца. Но это не так, поскольку элементы концепции могут относиться к любому виду обмена, затрагивая любого из субъектов, а также общество в целом;

- считается, что концепция имеет очень ограниченное применение для управления организацией, в которой она используется. Здесь, как и во многих критических замечаниях, имеют место нереалистичные, завышенные требования — маркетинг-микс создавался вовсе не как инструмент формирования внутрифирменных организационных структур;

- возникают претензии, что сама концепция не обеспечивает четкого ответа на вопрос о взаимодействии (взаимоотношении) между ее элементами. Здесь также нужно подчеркнуть, что набор маркетинговых инструментов вовсе не обязан содержать какой-либо теории о взаимодействии между ними или какого-либо механизма для разработки такого взаимодействия;

- критика концепции «маркетинг-микс» за то, что она мало ориентирована на рынок, не учитывает того, что согласно классической теории маркетинга разработке маркетинг-микс всегда предшествуют *маркетинг рисёрч* (*marketing research*), что подразумевает подробное исследование рынка, а также сегментирование и позиционирование;

- концепцию критикуют также за оторванность от нужд всего общества в целом, от различных правительственных и общественных организаций и за ориентацию только на связь производителя и маркетинговых посредников. В этом случае речь также идет о завышенных требованиях к ограниченной концепции — критикам следует обратить внимание на социально-этический маркетинг;

- обвинения, связанные с игнорированием институциональных и социальных элементов, поддерживающих процесс маркетинга, таких как власть, взаимозависимость и т.п. Подобные проблемы должны находить свое решение в рамках стратегического маркетинга и стратегического менеджмента, а не концепции «маркетинг-микс».

Конечно, нельзя отрицать общую полезность для маркетинга новых элементов, добавляемых к «4Р». Например, добавление понятия «people» как нового элемента маркетинга-микс, как представляется, позволило бы «примирить» позиции американской и скандинавской школ маркетинга. Скандинавская школа исторически больше внимания уделяет маркетингу взаимоотношений, и ее представители критикуют сторонников американского подхода к маркетингу за излишнюю функциональность или механистичность, связанную с моделью «4Р», и отсутствие внимания к человеческому фактору. В целом такая критика не совсем оправдана, поскольку концепция «маркетинг-микс» совершенно не противоречит идее взаимоотношений [3, с.269].

В отличие от самой концепции, с которой согласны все теоретики и которую активно используют маркетологи - практики, по поводу различных изменений до сих пор у специалистов не сложилось единого мнения. Да и вряд ли это вообще возможно в связи с разнородностью всех этих изменений и в связи с желанием некоторых специалистов вместить все богатство маркетинговых подходов в простую и мощную, но в то же время и ограниченную концепцию. «Концепция «маркетинг-микс» проста, мощна, но в то же время так же ограничена с точки зрения маркетингового мышления, как алфавит с точки зрения развития языка».

Ф.Котлер утверждает: можно четко выделить единую концепцию «маркетинг-микс», состоящую из четырех элементов, называемую «4Р». Все остальные добавления к этим четырем элементам нарушают единство и стройность этой концепции и не могут рассматриваться наравне с «классическими» элементами комплекса маркетинга. Очень четко эта мысль выражена так: «Иногда в комплекс маркетинга включают и другие элементы, начинающиеся на букву «Р» (концепции «5Р», «6Р», «7Р»), однако такое расширение понятия «комплекс маркетинга» уязвимо для критики» [2, с.97].

Таким образом, после рассмотрения вопроса о трансформации комплекса маркетинга можно сделать вывод: «Комплекс маркетинга (marketing mix) – это совокупность параметров маркетинговой деятельности организации, манипулируя которыми она старается наилучшим образом удовлетворить потребности целевых рынков. Наиболее обоснованной является концепция «4Р», согласно ей комплекс маркетинга состоит из четырех элементов, каждый из которых в английском языке начинается с буквы «р»: продукт (product), цена (price), доведение продукта до потребителя, до «места» (place), продвижение (promotion) продукта».

Также в настоящее время существует тенденция, согласно которой для совершенствования баланса внутренней и внешней маркетинговой среды на первый план выходит концепция «4С», элементами которой являются:

1. Customer needs and wants - покупательские нужды и потребности;
2. Cost to the customer – покупательские затраты;
3. Communication – информационный обмен;
4. Convenience – удобство.

Автор указанной концепции в качестве приоритета выделяет предпочтения потребителей. Причем этот приоритет действует на всех без исключения этапах процесса производства и реализации товаров или услуг. Интересный подход, однако, он вызывает сомнения по трем основаниям.

Прежде всего, он не вступает в противоречие с концепцией 4Р, также ставящей во главу угла предпочтения потребителей. Она также разрабатывается с обязательным учетом ожиданий потребителей, выявленных в результате проводимых маркетинговых исследований. Таким образом, согласно этому критерию оснований для того, чтобы отдать предпочтения концепции 4С, не существует. Далее, согласно концепции 4С, обязательными факторами, которые необходимо учитывать при разработке концепции маркетинга, являются поставщики, конкуренты, а также контактные аудитории. Однако, как показывает практика, эти факторы не являются определяющими. Соответственно, концепция 4С носит более теоретический, чем практический характер.

И, наконец, управление потребителем заранее обречено на провал. Так как этот элемент внешней среды практически не поддается управлению.

Как видно из проведенного анализа, несмотря на определенные попытки увеличения числа компонентов комплекса маркетинга, в конечном счете, оно остается неизменным. Однако достаточно актуальным является проведение исследований в сфере взаимодействия комплекса маркетинга и окружающей среды, ресурсов и инструментов маркетинга.

Список литературы

1. Сайт практикующего маркетинг-директора «Записки маркетолога» http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/k/marketing_mix/
2. Беляев В. И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. / В.И. Беляев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : КНОРУС, 2018. — 676 с.
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник, под ред. В. А. Алексунина.- М.: Дашков и К 2008.- 716 с.

ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ
ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ¹²

М.М. Мусатова

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,

Т.И.Яковлева, М. В. Артемова

*Новосибирский национальный исследовательский государственный
университет*

Современное общество представляет собой непрерывно развивающуюся социально-экономическую систему. Его динамика, имеющая непосредственное отношение к деятельности работников, как нельзя ярче отражается на их профессиональных способностях. С экономической точки зрения основными переменными решений о профессиональной мобильности являются эффективная заработная плата, численность различных профессиональных групп и структура производства территории.

Теория эффективной (стимулирующей) заработной платы (ТЭЗП) используется для объяснения возникновения вынужденной безработицы, т. е. для анализа неравновесных рыночных ситуаций. Современная ТЭЗП представляет собой перспективную, бурно развивающуюся сферу экономической теории, с которой связаны имена таких ученых, как К. Шапиро, Дж. Стиглиц, Э. Вайсс, С. Сэлоп, Дж. Акерлоф, Э. Лазеар, Дж. Йеллен и др. В ТЭЗП вынужденная безработица рассматривается как необходимое условие функционирования конкурентных рынков и в значительной мере определяется структурой экономики, не поддаваясь лечению с помощью мер фискально-денежной политики. Работы в области ТЭЗП тесно связаны с исследованием проблемы неполноты информации, поднятой в работах А. Алчиана и У. Демсеца, Акерлофа.

Модели эффективной заработной платы (ЭЗП) разделяют по причинам, лежащим в основании зависимости между заработной платой и трудовыми усилиями и ответа на вопрос: почему фирмам выгодно выплачивать неравновесную заработную плату. Среди них выделяют следующие: социологические модели, модель текучести, модель неблагоприятного отбора, модель отлынивания и др. Проведенный библиометрический анализ публикаций в Scopus¹³, согласно данным *UNC Carolina Population Center*, посвященных теории эффективной заработной платы за период с 1972-2017 гг., по ключевому термину «эффективная заработная плата» выявил 2 642 статьи по данной проблематике. На рис.1 представлено распределение публикаций по годам. Количество публикаций начинает увеличиваться с начала 90-х гг., наибольшее количество публикаций составило около 160 в год.

¹² Работа выполнена в рамках гранта Научного фонда экономического факультета Новосибирского национального исследовательского государственного университета

¹³ Библиометрический анализ был проведен Федудиной Л.А.



Рис. 1. Число публикаций в Scopus по эффективной заработной плате, за период 1972-2017 гг.

В течение десятилетий огромное число статей по теории эффективности заработной платы использовалась для объяснения вынужденной безработицы [13, 10], объясняя широкие различия в заработной плате по отраслям и фирмам и подвергая сомнению традиционные неоклассические теории фирмы [10].

Среди зарубежных публикаций в последнее время значительное внимание уделяется теоретическим аспектам ЭЗП, их расширительному толкованию. Так, в статье Strobl E. и Walsh F. «Оценка модели уклонения с переменным усилием» [14] предложена теоретическая модель заработной платы с высокой эффективностью. В ней сделано допущение, что фирмы отличаются интенсивностью контроля и при этом влияние интенсивности контроля на заработную плату неоднозначно. Авторы утверждают, что для правильного определения влияния контроля на заработную плату необходимо моделировать взаимодействие между контролем и усилиями.

В теоретической работе Stephen L. Rossa и Yves Zenoub «Уклоняются ли и отдыхают? Эмпирический тест эффективности заработной платы, основанный на экономической базе города: было рассмотрено пространственное распределение безработицы с использованием модели заработной платы как механизма, с помощью которого в городской экономике возникает безработица. Это статья расширяет стандартную модель эффективной заработной платы, исследуя поведенческую замену между досугом дома и усилиями на работе. В равновесии пребывание вместе с большим количеством поездок влияет на время, доступное для отдыха дома, и поэтому влияет на компромисс между усилиями на работе и риском безработицы.

Многие современные зарубежные эмпирические исследования по ЭЗП основаны на эконометрических моделях и данных опросов респондентов, в связи

с этим чрезвычайно важным становится вопрос получения достоверных данных. В статье Van Beselaere, С. «Модель отлынивания – теория, основанная на опросах людей» (The shirking model-a theory of how people answer survey questions) (2004) исследуются поведенческие характеристики респондентов, не прилагающих достаточных усилий для обеспечения надежных ответов [15]. Результаты этой работы показывают, что, если аналитики хотят обеспечить точные оценки, полученные из данных опроса, следует учитывать вероятность того, что респонденты уклоняются от ответа на вопросы опроса.

В последние годы к исследованиям по проблемам эффективной заработной платы на рынке труда подключились российские ученые. При этом следует отметить, что значительная часть российских работ по ЭЗП акцентировала внимание на теоретических аспектах. В них анализировались: теоретические подходы к моделированию ЭЗП в условиях профессиональной мобильности работников с учетом системы индивидуальных решений работников и фирм на рынке труда [8]; сложившиеся концепции ЭЗП на основе зарубежных публикаций, отдельные аспекты как классических, так и модифицированных моделей ЭЗП [3]; методология исследований контрактных отношений, оппортунистического поведения между работниками работодателем в экономической организации [1,4] и др.

Так, в статье Мачина К. А. [8] показано, что современное динамично развивающееся общество предъявляет новые повышенные требования к способностям и усилиям работников предприятия, в числе которых, прежде всего, обучение в течение всей жизни. Это, в свою очередь, определяет точки соприкосновения экономических интересов работников и работодателей. Предприятия стремятся к максимизации своей прибыли, а работники максимизируют индивидуальную полезность с учетом профессиональной мобильности. Столкновение этих целей эффективно регулируется рыночным механизмом на основе формирования эффективной заработной платы. Основной целью авторского исследования является формирование экономического механизма профессиональной мобильности на основе моделирования решений об эффективной заработной плате. Представленная К. Мачиным теоретическая модель эффективной заработной платы в условиях профессиональной мобильности работников позволяет учитывать сложную систему индивидуальных решений работников и фирм на рынке труда, включая переход работников из одних профессиональных групп в другие. С позиций автора, именно эффективная заработная плата позволит:

- фирмам повысить усилия работников и производительность труда;
- привлекать наиболее компетентных работников, отличающихся высокими наблюдаемыми и ненаблюдаемыми качествами, знаниями и компетенциями;
- снизить тенденции к уклонению работников от обязанностей в условиях отсутствия совершенного мониторинга их деятельности.

К недостаткам работы следует отнести отсутствие практических расчетов и даже численных симуляций. Апробация модели на реальных данных позво-

лила бы получить выводы прикладного характера и наметить направления совершенствования модели.

В статье Александровой Е.А. и Аникина С.А. «Модель стимулирующей заработной платы как задача оптимального управления» рассматривается модель «отлынивания от труда» в ситуации постконтрактного оппортунизма со стороны работника, которая возникает в условиях несовпадения интересов между работником и работодателем, а также отсутствием возможности контроля за соблюдением условий контракта со стороны работодателя. Поиск ЭЗП в такой постановке сводится к неоклассической вариационной задаче. Такой тип задачи возникает в связи с включением в модель ограничения на динамику заработной платы. С теоретических позиций впервые приведено доказательство существования и единственности решения задачи «отлынивания от труда». Хотя приведенная модель была апробирована на условных данных, свойства предлагаемой модели свидетельствуют о возможности установить единственно возможный профиль стимулирующей заработной платы.

Исключительно теоретический характер имеет статья Владимирской Е.Н. «Концепция эффективной заработной платы», в которой анализируются аспекты как классической, так и модифицированной модели ЭЗП на основе зарубежных публикаций [3]. И в XXI веке мотивация фирм и работников к оптимизации своих целевых функций в условиях структурных преобразований экономики приводит к переходу индивидов из одних в другие профессиональные группы, к межотраслевой мобильности работников. Кроме того, к формированию эффективной заработной платы фирму подталкивает желание избежать последующего вмешательства профсоюзов и ограничить тем самым влияние коллективных действий на заработную плату и занятость.

Отдельные вопросы построения методологии исследований контрактных отношений, оппортунистического поведения между работниками работодателем в экономической организации посвящены работы российских ученых Калабиной Е.Г., Белоусовой Е.А., Михалкиной Е.В. и Скачковой Л.С., Попова Е., Смирных Л.И. и др. Вместе с тем появился в последние годы ряд публикаций, в которых представлены апробация моделей ЭЗП на реальных данных, практические расчеты, численные симуляции.

Так, поиск ЭЗП в ситуации постконтрактного оппортунизма со стороны работника в модели «отлынивания» Александровой Е.А. и Аникиной С.А. был апробирован на условных данных. Подход Васильевой Т.А. и Корнеева Р.А. к оценке зависимости продуктивности хозяйствования от характеристик экономического стимулирования, реализованный на информационных материалах Федеральной службы государственной статистики России по основным видам экономической деятельности за 2005-2014 гг. Политика стимулирующей оплаты труда в системе отношений «работник — работодатель» рассмотрена на примере промышленной компании уральского региона [4].

Среди работ эмпирического характера можно отметить статью Васильевой Т.А. и Корнеева Р.А. [2], посвященную оценке эффективности экономического стимулирования труда в современных российских условиях. В ней проиллю-

стрированы результаты исследования зависимости продуктивности хозяйствования от характеристик экономического стимулирования. Заработная плата рассматривается как основной метод денежной формы стимулирования и позиционируется как важный инструмент повышения производительности труда. Оказывая воздействие на мотивацию, заработная плата изменяет равновесие системы мотивация-стимулирование и обуславливает изменения в производительности труда. В результате этого происходят изменения и в значениях показателя прибыли, который характеризует конкурентоспособность экономической системы. Отсюда следует, что экономическое стимулирование – выплата заработной платы в рыночной экономике является ключевым инструментом, мотивирующим труд людей, при этом оно обладает существенными особенностями. Для выявления их характеристик авторами был проведён корреляционный анализ зависимости уровня и динамики заработной платы, показателей производительности труда, прибыли, а также инвестиций в основной капитал. Этот анализ был осуществлен по основным видам экономической деятельности за 2005-2014 гг. в РФ. Фактографической базой анализа стали открытые информационные материалы Федеральной службы государственной статистики России. В результате исследования было установлено, что денежное стимулирование остаётся эффективным инструментом воздействия, повышающим производительность труда во многих видах экономической деятельности.

Политика стимулирующей оплаты труда в системе отношений «работник — работодатель» экономической организации рассмотрена Калабиной Е.Г. [5] на примере промышленной компании уральского региона. Проблема синхронизации экономических интересов работника и работодателя в экономической организации исследуется путем построения стимулирующих контрактов между ними. В статье Калабиной Е.Г. представлены эмпирические результаты оценки влияния различных эндогенных и экзогенных факторов на интенсивность стимулирования труда персонала промышленной компании, полученные с использованием статистических и эконометрических методов. В ее работе размер стимулирующих и компенсационных выплат для каждого работника зависит от некоторого перечня параметров, определяющего уровень ожидаемых усилий работника и интенсивность стимулов в отношении данного работника (с учетом случайных величин, характеризующих состояние внешней институциональной среды и не зависящих от усилий работника (x , y) и параметра, характеризующего относительный вес задаваемой «информационной» переменной y) за вычетом издержек работника, связанных с выполнением работы (C), и возможной премии за риск, которые можно представить следующим образом:

$$W = \alpha + \beta e - C(e) - 0.5r\beta^2 \text{Var}(x+\gamma y). \quad (1)$$

В упрощенном виде размер стимулирующих и компенсационных выплат для каждого работника – это сумма двух составляющих - базового вознаграждения работника, соответствующего уровню его квалификации, и способностей α и размера стимулирующей части вознаграждения работника W_s :

$$W = \alpha + W_s. \quad (2)$$

Для определения характера и уровня интенсивности стимулирования в существующих моделях политики вознаграждения персонала промышленных компаний в работе был проведен регрессионный анализ влияния на стимулирующую часть вознаграждения работника ряда эндогенных и экзогенных факторов, представленных в виде независимых переменных, основанный на эконометрической оценке стандартного уравнения Минцера. Разработанные на основе проведенного анализа рекомендации, связанные с оценкой уровня интенсивности стимулирования и формированием рациональной структуры вознаграждения работника, призваны способствовать удовлетворенности работника и снижению текучести.

Несмотря на наличие ряда ярких теоретических российских работ по теории эффективной заработной платы, нельзя не отметить сравнительно небольшое число таких статей по ее эконометрическому тестированию. Частично это может быть объяснено тем, что некоторые переменные, необходимые для анализа, являются ненаблюдаемыми (функция усилий работника, вероятность отлынивания и вероятность нахождения работы).

Авторами настоящей статьи предлагается эконометрический подход к оцениванию взаимосвязи между вероятностью нахождения работы и эффективной заработной платой. По мнению экономистов, для стран с преобладанием отраслевых тарифных соглашений по заработной плате наиболее подходящей из моделей эффективных зарплат является модель Шапиро–Стиглица (Shapiro & Stiglitz, 1984). Ее основным предположением является невозможность со стороны работодателя обеспечить полный контроль за добросовестностью своих работников. Проблему недостаточного контроля в модели предложено решать за счет дополнительной премии к заработной плате за отсутствие пренебрежения рабочими своими обязанностями (Andrienko & Guriev, 2004).

Информационной базой для эконометрических расчетов могут послужить первичные результаты Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 1994-2000 гг., 2001-2007 гг. и 2008-2015 гг. База данных РМЭЗ представляет результаты опросов свыше 10 тысяч человек. Информация, собранная в РМЭЗ, касается размеров, источников и структуры доходов и расходов домохозяйств, занятости, уровня образования, состояния здоровья и других характеристик (всего свыше 500 переменных). В рамках предлагаемого подхода предполагается объединить опросники за 1994-2015 гг. Изначально в объединенной панели данных было более 297 тыс. наблюдений. Предварительный скрининг данных показал, что для анализа пригодны только наблюдения по работающим индивидам; таким образом, в выборке остается 128 тыс. наблюдений (табл.1).

Состав анализируемой выборки по объясняющим переменным

Объясняющие качественные переменные	Структура данных, в %
Характеристика индивида	
Женщины	51,2
Мужчины	48,8
Возраст:	
От 50 лет (включительно)	22,21
25-49 лет	67,36
До 24 лет (включительно)	10,43
Высшее образование	27,15
Образование ниже среднего	10,96
Состоят в браке	53,32
Профессиональная группа:	
Руководители высшего звена	7,13
Специалисты среднего и высшего уровня квалификации	33,7
Служащие офисные и обслуживанию клиентов	5,56
Квалифицированные рабочие	29,96
Характеристика рабочего места:	
Трудоустроены официально	36,12
Государство является (со)владельцем предприятия	56,14
Иностранцы (лица (предприятия) являются (со)владельцем предприятия)	3,76
Имеются подчиненные	8,69
Насколько уверены в нахождении работы не хуже текущей	
Полностью уверены и скорее уверены	33,87
И да, и нет	14,62
Не очень уверены и совсем не уверены	51,51

В ходе исследования будут оценены регрессии для каждого из периодов в отдельности, а также использованы методы панельного анализа данных. В силу определенных трудностей работы с данными, первоначально акцент будет сделан именно на индивидуальные регрессии, для которых были выбраны следующие независимые переменные (табл.2).

Таблица 2

Независимые переменные регрессионной модели эконометрической оценки влияния социально-демографических характеристик работников на величину и динамику стимулирующих выплат в системе отношений «работник-работодатель»

Обозначение переменной	Описание и способ ее определения
EXP	Общий стаж работы сотрудника на данном предприятии в годах
EXP ²	Специфический стаж сотрудника на данном предприятии в годах
Age	Возраст сотрудника компании в годах, используя информацию только по году рождения и не принимая во внимание месяц и день рождения
EDU _i	Уровень профессионального образования сотрудника EDU 1- Высшее профессиональное образование сотрудника EDU 2 - Среднее профессиональное образование сотрудника EDU 3 - Начальное профессиональное образование сотрудника, среднее полное образование, основное общее и ниже
TEN	Общий трудовой стаж сотрудника в годах по данной профессии
TEN2	Специфический трудовой стаж сотрудника по данной профессии в годах
MarSta	Семейное положение сотрудника – искусственная переменная: <ul style="list-style-type: none"> • 1 - женат/замужем • 0 – иначе
Position	Профессиональная позиция работников согласно должностному окладу и штатному расписанию
O	Тип структурного подразделения предприятия (основное, вспомогательное, обслуживающее)

Эконометрические расчеты позволят выявить частично подтвержденные и опровергнутые выдвинутые гипотезы. Среди них:

- размер стимулирующих выплат при прочих равных условиях, у мужчин в среднем выше по сравнению с женщинами;
- количество детей у работника и его семейное положение не оказывают существенного влияния на величину и динамику стимулирующих выплат для всех категорий работников;

- возраст работника положительно влияет на размер стимулирующих выплат, и наблюдается убывание размера стимулирующих выплат с возрастом работника;

- существует инерционный эффект в интенсивности стимулирования персонала, компенсирующегося работодателем снижением размера стимулирующих выплат;

- уровень образования сотрудника не оказывает существенного влияния на размер стимулирующих выплат вне зависимости от профессиональной позиции работника и, вероятно, ей соответствует;

- принадлежность работника к основному, вспомогательному и обслуживающему структурному подразделению не оказывает существенного влияния на размер стимулирующих выплат.

Разработанные на основе предлагаемого подхода рекомендации, связанные с оценкой уровня интенсивности стимулирования и формированием рациональной структуры вознаграждения работника, будут способствовать удовлетворенности работника и снижению текучести на российских предприятиях.

Список литературы

1. Белоусова Е.А. Оппортунистическое поведение в организации: модель «отлынивания» в высшем учебном заведении // Современная экономика: проблемы и решения. - 2013. № 10. С.76-83.

2. Васенев С.Л., Васильева Т.А. и Корнеев Р.А. Исследование эффективности экономического стимулирования труда в современных российских условиях // Международное научное издание: современные фундаментальные и прикладные исследования. -2016. №1. С.74-79.

3. Владимирская Е.Н. Концепция эффективной заработной платы // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011.– №20. – С. 186-189.

4. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / под ред. В. В. Гимпельсона, Р. И. Капелюшников; ГУ ВШЭ, 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

5. Калабина Е.Г. Политика стимулирующей оплаты труда в системе отношений «работник — работодатель» экономической организации (практика промышленной компании уральского региона) // Вопросы управления. 2011.– № – 4. – С.12-36. [Электронный ресурс]. URL: <http://vestnik.uara.ru/ru/issue/2011/04/12/> (дата обращения: 14.01.2018).

6. Королева А.В., Степнова О.В. Заработная плата как основной стимул эффективного труда // Проблемы экономики и менеджмента. - 2017. С. 35-38.

7. Мачин К.А. Обучение в течение всей жизни, профессиональная мобильность и эффективная заработная плата на рынке труда // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2016.– №1.– С. 83-97.

8. Мачин К.А. Экономический анализ модели эффективной заработной платы в условиях профессиональной мобильности // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. № 3. С. 59–66.

9. Михалкина Е.В. Трансформация концепции формирования заработной платы: от простого вознаграждения за труд до эффективных моделей стимулирования труда // Экономическая теория. – 2012. – № 3 – С. 5-9.
10. Akerlof G.A., Yellen J.L. Efficiency Wages Models of Labor Market // Cambridge University Press. – Cambridge, 1986.
11. Cappelli, Peter and Chauvin, Keith, “An interplant test of efficiency wage hypothesis”, The Quarterly Journal of Economics, 106 (August 1991), 769-787. Jellal M., Y. Zenou A dynamic efficiency wage model with learning by doing // Economics Letters. – 2000. – P. 99-105.
12. Shapiro C., Stiglitz J. Equilibrium unemployment as a worker discipline device // American Economic Review. – 1984. – P. 433-444.
13. Solow R., “Another possible source of wage strictness”, Journal of Macroeconomics, I (1959), 79-82.
14. Strobl Eric, Walsh Frank Estimating the shirking model with variable effort // American Economic Review. 1984. P. 225–234
15. Van Beselaere, Carla (2004) The shirking model a theory of how people answer survey questions. Dissertation (Ph.D.) // California Institute of Technology. P. 120–127.

УДК 331.2

МОДЕЛЬ ОТЛЫНИВАНИЯ: ЭМПИРИЧЕСКОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ТЕОРИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ¹⁴

М.М. Мусатова

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирский национальный исследовательский государственный
университет*

Модель отлынивания в рамках эффективной теории оплаты труда связывает сравнительную заработную плату и продуктивность работника: более высокое вознаграждение увеличивает производительность труда. Настоящее исследование представляет собой первую попытку оценить влияние вероятности нахождения работы индивидом на заработную плату, в то время как предыдущие исследования фокусируются на эффекте отлынивания как такового на заработную плату (Каппелли и Шовин (1991), Ичино and Магги (2000), и др.). Его основная гипотеза сформулирована так: *чем проще работнику найти новую работу, тем выше должна быть заработная плата, необходимая для предотвращения отлынивания*. В отличие от большинства работ, которые используют данные на уровне предприятий и организаций, проведенное исследование базируется на индивидуальных опросах. Статья структурирована следующим образом: описание экономической модели эффективной заработной платы, инфор-

¹⁴ Работа выполнена в рамках гранта Научного фонда экономического факультета Новосибирского национального исследовательского государственного университета

мационная база исследования, обоснование эконометрического подхода; обоснование выводов и направлений дальнейшего развития исследования.

Основная экономическая модель базируется на классической работе по эффективной заработной плате – работе С. Шапиро и Дж. Стиглица (1984). В этой модели индивид описывается функцией полезности $U(w, e) = w - e$, где w – заработная плата, а e – уровень прикладываемых усилий. Если индивид является безработным, он получает пособие в размере w . Вероятность b того, что работника уволят в силу внешних обстоятельств (перемещение производства и пр.), является величиной экзогенной, в то время как вероятность q быть уволенным из-за отлынивания на рабочем месте является эндогенной переменной. Также в модели предполагается, что индивиды стремятся максимизировать ожидаемое текущее значение функции полезности, дисконтированное по ставке r . Ожидаемая продолжительность безработицы определяется исходя из вероятности a получения новой работы незанятым индивидом.

Выбор отдельного работника

Предположим, что полезность отлынивающего работника задается функцией U_E^S , полезность неотлынивающего – функцией U_E^N , а полезность безработного – функцией U_u . Тогда ожидаемая полезность в течение жизни:

$$rU_E^S = w + (b + q)(U_u - U_E^S), \quad (1)$$

$$rU_E^N = w - e + b(U_u - U_E^N). \quad (2)$$

Решение работника, отлынивать ему или нет, задается неравенством $U_E^N \leq U_E^S$, и эффективная заработная плата, необходимая для предотвращения отлынивания, запишется так: $w \geq rU_u + (r + b + q)e / q \equiv \hat{w}$. Данное уравнение показывает, что эффективная заработная плата будет тем выше, чем ниже шансы работника быть пойманным, чем выше экзогенная вероятность увольнения и чем выше пособие по безработице.

Рыночное равновесие

С. Шапиро и Дж. Стиглиц показали, что рыночное равновесие достигается, когда каждая фирма, учитывая заработную плату и уровень занятости на других фирмах как заданные величины, принимает оптимальное решение о назначении превалирующей заработной платы на рынке, а не какой-то иной. Объяснение этому следующее: если заработная плата слишком высока, то работники будут ценить свою работу собственно из-за высокой зарплаты, а также высокого уровня безработицы (он возникает в силу низкого спроса на труд при высоком уровне заработной платы). Поэтому в равновесии индивиды будут принимать свои решения, сопоставляя ожидаемую полезность в состоянии занятости и незанятости (U_E и U_u). Ожидаемая полезность незанятого индивида определяется из уравнения $rU_u = \bar{w} + a(U_E - U_u)$. С учетом (1) и (2), из данного уравнения можно выразить следующее:

$$rU_E = \frac{(w - e)(a + r) + \bar{w}b}{a + b + r}, \quad (3)$$

$$rU_u = \frac{(w - e)a + \bar{w}(b + r)}{a + b + r}. \quad (4)$$

Тогда, условие, накладываемое на эффективную заработную плату, которая отвратит работников от отлынивания, выглядит как

$$w \geq \bar{w} + e + e(a + b + r) / q.$$

Настоящее исследование ставит перед собой задачу проанализировать взаимосвязь вероятности получения работы a и заработной платы из соотношения:

$$\frac{\partial w}{\partial a} = \frac{e}{q} > 0.$$

Знак производной положительный, поскольку усилия, равно как и вероятность отлынивания на рабочем месте, отличны от нуля. Положительная зависимость предполагает, что *чем выше вероятность нахождения работы индивидом, тем выше должна быть его эффективная заработная плата.* С.

Шапиро и Дж. Стиглиц объясняют это с помощью величины, обратной a , которая характеризует длительность ожидаемого периода безработицы. Если это так, то чем длиннее продолжительность безработицы, тем больше «наказание» для уволенного работника, связанное с потерей рабочего места, а значит, тем меньше работник будет склонен отлынивать.

Информационная база исследования представляет собой использование индивидуальных анкет Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 1992-1995 гг. и 2000-2002 гг. Они охватывают статус индивида на первичной и дополнительной работе, вознаграждение, часы работы, тип предприятия и т.п., а также демографические характеристики индивидов.

Вероятность (норма) нахождения новой работы a отражена в анкетировании в следующем вопросе:

Представьте себе не очень приятную картину: предприятие, организация, где Вы работаете, по каким-то причинам завтра закроется, и все работники будут уволены. Насколько Вы уверены в том, что сможете найти работу не хуже той, на которой Вы работаете сейчас?

В анкетах второй волны ответ на данный вопрос предлагалось выбрать на шкале от 1 (полностью уверен) до 5 (совсем не уверен), с промежуточным значением 3 (и да, и нет). В более ранних анкетах (1992-1995 гг.) предусматривалась шкала с девятью делениями¹⁵. В качестве референтной группы были выбраны те индивиды, которые указали «совсем не уверен» при ответе на данный вопрос. Таким образом, четыре фиктивные переменные были включены в модель для учета нормы приобретения новой работы.

Предполагается, что чем выше уверенность индивида в его возможностях трудоустройства на рынке труда, тем проще ему поменять одну работу на другую. Работник склонен менее ценить текущее место занятости и, как следствие, склонен к отлыниванию на работе. Чтобы удержать таких «текучих» работников и предотвратить отлынивание, работодатель должен установить более *высокую* заработную плату. В таких условиях «наказание» для работника в случае

¹⁵ Поэтому респонденты, выбравшие значения 4, 5 или 6, были объединены в группу «и да, и нет»; респонденты, выбравшие ответ 2 или 3 – «не очень уверен», выбравшие ответы 7 и 8 – «скорее уверен», и 9 – «полностью уверен».

принятия им решения об отлынивании – упущенная заработная плата будет достаточно большим и должно предотвратить девиантное поведение. Поэтому положительный коэффициент при переменной «*уверенность в нахождении работы*» должен свидетельствовать в пользу достоверности теории эффективной заработной платы.

В работе оценивалось уравнение по заработной плате с учетом вероятности нахождения работы и ряда независимых переменных. Зависимая переменная – логарифм заработной платы, полученной работником в течение последних 30 дней по основному месту работы, после налогов. Объясняющие переменные были проклассифицированы на три группы:

✚ **Характеристики работника:** число отработанных часов, пол, возраст, семейное положение, уровень образования, опыт работы, род занятий, имеются ли подчиненные на работе, наличие у индивида второй работы.

✚ **Характеристики работодателя:** государственное учреждение или частная компания, малое предприятие или крупное, иностранное или российское.

✚ **Региональные характеристики рынков труда.**

Несмотря на то, что в каждом раунде было обследовано около 10000 индивидов, данные по заработной плате имеются для значительно меньшего числа наблюдений.

Характеристики работника

Число отработанных часов за последние 30 дней – это основная переменная, оказывающая прямое влияние на уровень заработной платы. *Пол*, как известно, также играет важную роль в дифференциации заработных плат; также не раз исследователями подчеркивался тот факт, то *семейное положение* взаимосвязано с гендерной переменной: как правило, заработная плата оказывается ниже для замужних женщин. В связи с этим в модели были включены переменные «*семейный статус*» (1, если респондент состоит в законном браке, и 0, иначе) и «*семейный статус * пол*» (произведение двух переменных).

Влияние на заработную плату таких переменных, как возраст работника и опыт работы с текущим работодателем (специфический человеческий капитал), учитывалось в уравнении регрессии через квадратичное выражение этих переменных. Коэффициенты при переменных *возраст*, *возраст*², должны иметь положительный и отрицательный знак, таким образом, отражая выпуклость наблюдаемых профилей заработной платы [5]. Коэффициенты при *опыт работы*, *опыт работы*² позволяют получить оценку нормы отдачи на инвестиции в специфический человеческий капитал.

В соответствии с теорией человеческого капитала, более высокие инвестиции в образование должны приносить большую отдачу индивиду. Норму отдачи от образования можно учесть в уравнении с помощью включения в модель набора фиктивных переменных, отражающих уровень достигнутого образования (ПТУ, университет и пр). Референтной группой являются индивиды, проработавшие в школе (или не имеющие начального образования, в зависимости от раунда РМЭЗ).

Другим, не менее важным аспектом работы индивида является наличие в подчинении сотрудников. Премия, уплачивая менеджерам, не может полностью объясняться их образованием и стажем работы, а поэтому необходимо включить в модель фиктивную переменную о наличии подчиненных у респондента (1, если респондент имеет подчиненных, 0 иначе).

Вторичная занятость (измеряемая как фиктивная переменная, где 1 соответствует наличию дополнительной работы, 0 иначе). В рамках теории эффективной заработной платы можно предположить, что работодатель не склонен платить более высокую заработную плату тем работникам, у которых и так имеется источник дополнительного заработка. Такие работники, в среднем, более подвержены отлыниванию или абсентеизму; дополнительный источник дохода освобождает организацию от необходимости уплачивать эффективную заработную плату таким работникам.

Важной объясняющей переменной, которую необходимо учесть, является «род занятий». Он получил отражение в наборе из девяти фиктивных переменных (в качестве референтной группы были выбраны неквалифицированные работники), поскольку РМЭЗ располагает десятью категориями профессий – менеджеры/ чиновники, высококвалифицированные специалисты, военнослужащие и др.

Характеристики работодателя

Размер компании (организации), где занят респондент, был учтен по количеству служащих (менее 100 – «малое» предприятие, более 500 – «крупное»). Референтной группой были выбраны компании, «средние» по размеру.

Учет форм собственности предприятия (организации), где занят респондент, – предприятия с участием иностранного капитала, российского или государственное учреждение, предполагает включению двух фиктивных переменных: иностранный собственник предприятия и государственное учреждение. В качестве исходной гипотезы принято, что заработная плата в государственном секторе будет ниже, а на иностранных предприятиях выше, чем на частных (российских) предприятиях.

Региональные характеристики рынков труда

В РМЭЗ региональная компонента отражена в выделении восьми широких групп регионов, которые и будут включены в модель в качестве фиктивных переменных (г. Москва и г. Санкт-Петербург выбраны в качестве референтной группы).

Выбор эконометрического подхода в исследовании осуществлялся на основе обзора публикаций по теории эффективной заработной платы. Согласно данным *UNC Carolina Population Center*, в период с 1996 г. по 2008 г. с использованием данных РМЭЗ было опубликовано 223 статьи (по данным на 24 июля 2008 г). Настоящее число публикаций, конечно же, гораздо больше, если учесть русскоязычные издания. Самым первым исследованием, положившим начало исследованиям российского рынка труда, стала работа Нестеровой и Сабирьяновой (1999) об отдаче от инвестиций в человеческий капитал в начале и середине 90-х гг. Различные спецификации уравнения Минцера позволили

авторам заключить, что в среднем дополнительный год образования дает прирост в 6-8 % в заработной плате, при прочих равных условиях [5, стр. 15]. Нестерова и Сабирьянова показали, что профили возраст-заработки для женщин расположены ниже аналогичных профилей для мужчин; авторы также продемонстрировали различия рынков труда в региональном аспекте. Кроме того, авторы показали, что наличие иностранного владельца/ совладельца предприятия оказывает положительное влияние на заработную плату (по сравнению с государственными учреждениями) [5, стр. 26].

Другой важной работой, основывающейся на опросах РМЭЗ, является работа Матвеевко и Савельева по вторичной занятости [4]. Матвеевко и Савельев показали, что вторичная занятость негативно влияет на предложение труда на первичной работе; однако этот результат верен для мужчин, но не для женщин.

Для целей настоящего исследования были проанализированы 1-4, 9-11 раунды РМЭЗ¹⁶. Изначально были оценены регрессии для каждого из раундов в отдельности. Результаты тестирования моделей для 1992-1995 гг. отражены в приложении 1-2, а 2000-2002 гг. – в приложении 3. Ниже представлены только оценки коэффициентов при норме получения работы индивидом (исходя из 5 классификационных групп нормы нахождения работы).

Основываясь на данной модели, можно верифицировать состоятельность гипотезы об эффективной заработной плате. Индивиды, относящиеся к группе "скорее уверен", получают, в среднем, на 6-8 % больше, чем работники, "совсем не уверенные" в нахождении новой работы (за исключением выборки 1994-1995 гг., когда добавка к заработной плате составляла 16 % по сравнению с «не уверенной» группой).

Необходимо отметить важный аспект уверенности индивидов в нахождении работы, как погрешность измерения. Ответы респондентов в части степени их уверенности в нахождении работы отражают скорее не реальные шансы на нахождение работы, а интенсивность мнения индивида – его представление о таковых шансах. Если респондент указал «полностью уверен» в своих возможностях на рынке труда, это еще не значит, что этот респондент действительно найдет работу.

Таблица 1

**ОМНК - оценки параметров модели с учетом случайных эффектов,
(1992-1993, 2000-2001 и 2002 гг.)**

Переменные	1992-1993		1994-1995		2000-2001		2002*	
	МНК-оценка	Ст. ошибка	МНК-оценка	Ст. ошибка	ОМНК-оценка	Ст. ошибка	МНК-оценка	Ст. ошибка
abs_cert	0.056***	(0.02)	0.021	(0.04)	-0.008	(0.03)	-0.007	(0.04)
fair_cert	0.082***	(0.02)	0.160***	(0.04)	0.086***	(0.03)	0.067*	(0.03)

¹⁶ Раунды были объединены в несколько групп: 1-2 раунды, 3-4, 9-10 и 11. Причиной, по которой пришлось разделить 1-4 раунды на 2 группы, стала неоднородность анкет 1-2 и 3-4 раундов (во избежание потери некоторых переменных, которые были отражены в одних раундах, но не в других). Одиннадцатый раунд был отделен от девятого и десятого в силу экономических реалий - 2001 г. является первым годом экономического роста, поэтому 11-й раунд был проанализирован отдельно от 9-10 раундов, отражающих закономерности дефолтного периода.

both_y_n	0.065***	(0.02)	0.067**	(0.03)	-0.031	(0.03)	-0.006	(0.04)
fair_uncer	0.023	(0.02)	-0.040	(0.03)	-0.009	(0.02)	0.001	(0.03)
	N= 12372 id=7859 Within R ² =0.62 Between R ² =0.34 Overall R ² =0.42 Rho = 0.425		N= 5211 id=4917 Within R ² =0.57 Between R ² =0.34 Overall R ² =0.35 Rho = 0.48		N= 5623 id= 3600 Within R ² =0.26 Between R ² =0.26 Overall R ² =0.26 Rho =0.65		N=3975 Adj. R ² =0.32	

Оценки, полученные в модели, также подтверждают закономерности, выявленные в более ранних исследованиях, основывающихся на РМЭЗ. Так, была подтверждена выпуклость профилей заработной платы по возрасту индивида, что было продемонстрировано Д. Нестеровой и К. Сабирьяновой; найдено подтверждение отрицательной взаимосвязи государственной принадлежности предприятия и заработной платы (положительной для иностранного собственника), что было показано В. Матвеевко, и наконец, значимость ряда объясняющих переменных – таких, как пола, рода занятий и т.п., – отражает взаимосвязи, отмечаемые в многочисленных эмпирических работах по экономике труда.

Предпосылки регрессионной модели, касающиеся случайного фактора (нормальное распределение и нулевое среднее), были проверены на выполнение. Гистограмма случайного фактора свидетельствует о выполнении предпосылки о нормальности распределения ошибки; в то же время среднее ошибки отлично от нуля. Причины этого могут крыться в смещенном характере данных, т.к. используемая выборка включает только занятых индивидов. Исключение из регрессии незанятых респондентов приведет к тому, что оценки в модели будут включать в себя ошибку отбора. Поэтому, в целях дальнейшего улучшения модели, возможно применение двухшагового метода Хекмана. Для корректировки гетероскедастичности данных использовались робастные стандартные ошибки. Мультиколлинеарность в модели не была обнаружена (за исключением сконструированных переменных). Несмотря на отсутствие уверенности в корректности объединения раундов РМЭЗ, использование случайных эффектов дает более надежные и эффективные оценки, нежели модель с фиксированными эффектами (тест Хаусмана).

Заключение

Полученные результаты доказывают адекватность выбранной модели отлынивания для тестирования теории эффективной заработной платы. В среднем, российские организации выплачивали премию в 6-8 % к заработной плате для предотвращения отлынивания среди работников определенного типа (по данным, кроме 1994-1995 гг.). Полученный результат является устойчивым для различных раундов РМЭЗ, хотя конкретное значение премии за неотлынивание варьируется в зависимости от года выборки. В целом, модель также подтверждает наблюдаемые взаимосвязи на российском рынке труда, отмечавшиеся другими исследователями (предприятия государственного сектора, малые/крупные предприятия, региональные различия и т. п.).

Дальнейшее улучшение проведенного исследования будет включать в себя несколько направлений. Самым главным из них является уточнение практических аспектов работы с базами РМЭЗ и включение всех доступных раундов в модель. Это позволит сгруппировать раунды по этапам экономического развития и применить методы панельного анализа данных. Во-вторых, в эконометрической модели требуется подкрепление субъективных восприятий работников вероятностей нахождения работы реальными характеристиками региональных рынков труда таких, как средняя заработная плата, норма безработицы, конкурентность рынка труда, среднее время поиска работы и пр. Анализ соответствия представлений работников и реалий рынков труда возможно осуществить, используя системы одновременных уравнений [7, 9]. В-третьих, использование двухшагового метода Хекмана, что позволит избавиться в модели от эффекта самоотбора. Наконец, небезынтересным представляется уточнение взаимосвязи заработной платы и нормы нахождения работы для отдельных групп респондентов: для лиц с определенным уровнем образования, для отдельных видов предприятий и др.

Список литературы

1. Cappelli, Peter and Chauvin, Keith, «An interplant test of efficiency wage hypothesis», *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (August 1991), p. 769-787.
2. Ichino A., Maggi G., «Work environment and individual background: explaining regional shirking differentials in a large Italian firm», *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (August, 2000), p. 1057-1090.
3. Machin S., Manning A., «Testing dynamic models of worker effort», *Journal of Labor Economics*, 10 (July, 1992), p. 288-305.
4. Matveenko, V.D., and Saveliev P.A., «Labor supply in Russia: studying the role of outside options of the employed», *EERC*, Moscow, 2005.
5. Nesterova D., Sabirianova K., «Investment in human capital under economic transformation in Russia», *EERC*, Moscow, 1999.
6. Ramaswamy R., R.E. Rowthorn, «Efficiency wages and wage dispersion», *Economica*, new series, 58 (November 1991), p. 501-514.
7. Romer D., «Advanced macroeconomics» (*textbook*). – McGraw-Hill, New York (1996).
8. Роцин С., Разумова Т. Экономика труда: учебник. – М., Инфра-М, 2000.
9. Shapiro, C. and J. E. Stiglitz, «Equilibrium unemployment as a worker discipline device», *American Economic Review*, LXXIV (June 1984), p.433-444.
10. Solow R., «Another possible source of wage strictness», *Journal of Macroeconomics*, I (1959), p. 79-82.
11. Yellen J. L., «Efficiency models of unemployment», *The American Economic Review*, 72 (May 1984), p. 200-205.

**МНК-оценки параметров модели, 1992-1993 гг.
ОМНК-оценки параметров модели с учетом случайных эффектов,
1992-1993 гг.**

Переменные	1992		1993		1992-1993	
	МНК-оценка	Ст. ошибка	МНК-оценка	Ст. ошибка	ОМНК-оценка	Ст. ошибка
hours	0.002***	(0.000)	0.002***	(0.000)	0.002***	(0.00)
female	-0.220***	(0.035)	-0.262***	(0.030)	-0.265***	(0.02)
married	0.151***	(0.033)	-0.045	(0.045)	0.075***	(0.02)
mar_fem	-0.175***	(0.040)	0.060	(0.054)	-0.089***	(0.03)
age	0.059***	(0.005)	0.064***	(0.006)	0.064***	(0.00)
age ²	-0.001***	(0.000)	-0.001***	(0.000)	-0.001***	(0.00)
second_job	-0.142***	(0.048)	-0.144***	(0.053)	-0.106***	(0.04)
subordinates	0.206***	(0.020)	0.213***	(0.027)	0.183***	(0.02)
gov_org	0.048**	(0.024)	-0.019	(0.024)	-0.000	(0.02)
abs_cert	0.048*	(0.027)	0.115***	(0.033)	0.056***	(0.02)
fair_cert	0.078**	(0.033)	0.141***	(0.037)	0.082***	(0.02)
both_y_n	0.080***	(0.023)	0.072**	(0.031)	0.065***	(0.02)
fair_uncer	0.028	(0.025)	0.017	(0.028)	0.023	(0.02)
voc_tran	-0.051**	(0.024)	0.022	(0.031)	-0.026	(0.02)
fac_sch	0.101	(0.083)	0.047	(0.092)	0.053	(0.06)
or_voc_sch	-0.005	(0.035)	-0.056	(0.047)	-0.022	(0.03)
sec_voc_sch	0.023	(0.030)	0.001	(0.046)	-0.003	(0.03)
tech_sch	0.036	(0.038)	0.158***	(0.049)	0.084***	(0.03)
spe_sec_sch	0.076***	(0.021)	0.142***	(0.027)	0.101***	(0.02)
college	0.172***	(0.025)	0.386***	(0.034)	0.279***	(0.02)
post_grad	0.069	(0.091)	0.176*	(0.091)	0.135*	(0.07)
spe_course	0.039	(0.033)	0.005	(0.057)	-0.002	(0.03)
Caucasian	-0.311***	(0.031)	-0.393***	(0.035)	-0.352***	(0.03)
North	-0.074**	(0.034)	0.119**	(0.048)	-0.004	(0.03)
Central	-0.187***	(0.033)	-0.274***	(0.038)	-0.219***	(0.03)
Volga	-0.187***	(0.034)	-0.072	(0.044)	-0.127***	(0.03)
Ural	0.214***	(0.031)	0.102***	(0.037)	0.162***	(0.03)
West_Siberia	-0.148***	(0.041)	-0.120**	(0.054)	0.135***	(0.04)
East_Siberia	0.376***	(0.035)	0.625***	(0.046)	0.485***	(0.03)
_Iyear_1993	-	-	-	-	1.025***	(0.01)
Constant	6.553***	(0.100)	7.497***	(0.123)	1.025***	(0.01)
	N=6521; Adj. R ² =0.25 F-test=79.57		N= 5851; Adj. R ² =0.23 F-test =64.10		N= 12372; id=7859; Within R ² =0.62 Between R ² =0.34 Overall R ² =0.42 Rho = 0.425	
Robust standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1						

Приложение 2

МНК-оценки параметров модели, 1994-1995 гг.
ОМНК-оценки параметров модели с учетом случайных эффектов, 1994-1995 гг.

Переменные	1994		1995		1994-1995	
	МНК-оценка	Ст. ошибка	МНК-оценка	Ст. ошибка	ОМНК-оценка	Ст. ошибка
hours	0.002***	(0.00)	0.003***	(0.00)	0.002***	(0.00)
female	-0.326***	(0.02)	-0.299***	(0.05)	-0.327***	(0.02)
age	0.065***	(0.01)	0.045***	(0.01)	0.061***	(0.01)
age ²	-0.001***	(0.00)	-0.001***	(0.00)	-0.001***	(0.00)
second_job	-0.059	(0.06)	-0.139	(0.10)	-0.069	(0.06)
Gov_org	-0.085**	(0.04)	0.267***	(0.07)	-0.005	(0.03)
work_coll	0.038	(0.10)	0.000	(0.00)	0.002	(0.10)
abs_cert	0.035	(0.04)	-0.013	(0.08)	0.021	(0.04)
fair_cert	0.174***	(0.04)	0.095	(0.08)	0.160***	(0.04)
both_y_n	0.077**	(0.03)	0.046	(0.06)	0.067**	(0.03)
fair_uncer	-0.024	(0.03)	-0.062	(0.06)	-0.040	(0.03)
higher	0.784***	(0.08)	0.475***	(0.12)	0.725***	(0.06)
unfin_high	0.471***	(0.11)	0.187	(0.25)	0.423***	(0.10)
secon_spe	0.515***	(0.07)	0.281**	(0.12)	0.461***	(0.06)
secon_gen	0.315***	(0.08)	0.167	(0.12)	0.284***	(0.06)
unfin_sec	0.164**	(0.08)	0.112	(0.12)	0.149**	(0.06)
Caucasian	-0.274***	(0.04)	-0.739***	(0.09)	-0.342***	(0.04)
North	0.036	(0.05)	-0.337***	(0.09)	-0.010	(0.04)
Central	-0.048	(0.04)	-0.296***	(0.08)	-0.067*	(0.04)
Volga	0.008	(0.05)	0.137	(0.19)	-0.037	(0.04)
Ural	0.204***	(0.04)	-0.232***	(0.08)	0.117***	(0.04)
West_Siberia	0.157***	(0.06)	-0.699***	(0.13)	-0.014	(0.06)
East_Siberia	0.576***	(0.05)	0.547***	(0.09)	0.602***	(0.04)
_Iyear_1995	-	-	-	-	0.778***	(0.04)
Constant	8.268***	(0.18)	9.695***	(0.29)	8.394***	(0.17)
N=4036; Adj. R ² =0.24 F-test=61.43		N= 1175; Adj. R ² =0.28 F-test =54.08		N= 5211; id=4917; Within R ² =0.57 Between R ² =0.34 Overall R ² =0.35 Rho = 0.48		
Robust standard errors in parentheses ; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1						

Приложение 3

МНК-оценки параметров модели, 2000-2001 гг.
ОМНК-оценки параметров модели с учетом случайных эффектов, 2000-2001 гг.

Переменные	2000-2001		2002	
	ОМНК-оценка	Ст. ошибка	МНК-оценка	Ст. ошибка
hours	0.002***	(0.00)	0.002***	(0.00)
married	0.165***	(0.05)	0.047	(0.04)
female	-0.198***	(0.05)	-0.291***	(0.04)
mar_fem	-0.192***	(0.06)	-0.053	(0.05)

subord	0.163***	(0.03)	0.171***	(0.03)
age	0.069***	(0.01)	0.044***	(0.01)
age ²	-0.001***	(0.00)	-0.000***	(0.00)
Tenure	-0.006*	(0.00)	0.006*	(0.00)
tenure ²	0.000**	(0.00)	-0.000	(0.00)
second_job	-0.132**	(0.05)	-0.172***	(0.05)
gov_org	-0.183***	(0.02)	-0.259***	(0.03)
foreign_org	0.235***	(0.05)	0.236***	(0.05)
small_org	-0.080***	(0.03)	-0.119***	(0.03)
large_org	0.043	(0.03)	0.045***	(0.03)
abs_cert	-0.008	(0.03)	-0.007	(0.04)
fair_cert	0.085***	(0.03)	0.067*	(0.03)
both_y_n	-0.031	(0.03)	-0.006	(0.04)
fair_uncer	-0.009	(0.02)	0.001	(0.03)
prof_course	-0.027	(0.03)	-0.024	(0.03)
PTU	-0.000	(0.04)	0.015	(0.04)
PTU_plus	0.061**	(0.04)	-0.068**	(0.03)
tech_school	0.090***	(0.03)	-0.013	(0.13)
college	0.340***	(0.04)	0.272***	(0.03)
grad_school	0.047	(0.12)	0.047	(0.08)
army	0.233	(0.14)	0.178	(0.16)
leg_ceo_offic	0.506***	(0.07)	0.549***	(0.06)
professi	0.393***	(0.06)	0.447***	(0.05)
techniq	0.445***	(0.05)	0.444***	(0.05)
clerks	0.367***	(0.06)	0.401***	(0.06)
service_w	0.296***	(0.05)	0.298***	(0.05)
agricul_w	0.255	(0.25)	-0.334*	(0.18)
craft_w	0.491***	(0.05)	0.461***	(0.05)
plant_w	0.460***	(0.05)	0.440***	(0.05)
Caucasian	-0.716***	(0.06)	-0.708***	(0.05)
North	-0.120***	(0.07)	-0.186***	(0.05)
Central	-0.531***	(0.06)	-0.502***	(0.04)
Volga	-0.734***	(0.06)	-0.770***	(0.04)
Ural	-0.490***	(0.06)	-0.579***	(0.04)
West_Siberia	-0.419***	(0.07)	-0.572***	(0.05)
East_Siberia	-0.554***	(0.07)	-0.518***	(0.05)
_Iyear_2001	0.402***	(0.01)	-	-
Constant	5.598***	(0.16)	6.981***	(0.14)
	N= 5623 id= 3600 Within R ² =0.26 Between R ² =0.26 Overall R ² =0.26 Rho =0.65		N=3975 Adj. R ² =0.32	
Robust standard errors in parentheses *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1				

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ
РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ*Д.П.Никитина, В.И.Привалов**Алтайский государственный университет, г. Барнаул*

В данной статье приводится теоретический аспект влияния промышленных кластеров на развитие региона. Приводится методика оценки влияния инновационного кластера на экономику региона.

Процессы глобализации, происходящие в современных условиях, формируют соответствующие требования конкурентоспособной экономики, что, в свою очередь, существенно усиливает внимание к конкуренции регионов внутри страны. Происходящие процессы существенно изменяют роль отдельных регионов в национальной и мировой экономиках. Регионы как самостоятельные социально-экономические системы постепенно приобретают значение не только в границах национальной экономики, но и мировых конкурентных процессах.

В качестве эффективного средства повышения конкурентоспособности территориальных экономик выступает кластерная форма организации промышленного производства.

В современных условиях термин «кластер» является одним из наиболее популярных при обсуждении перспектив развития экономик большинства стран мира [3, с.99]. Сам же термин вошел в российскую экономику сравнительно недавно – около 10 лет назад. Изначально термин «кластер» использовался в основном в точных науках, где обозначал химическое соединение.

Исследованием основ кластерного подхода в экономике активно изучались представителями американской школы: М. Лоренценом, П. Маскеллом, М. Портером, С. Резенфельдом, М. Энрайтом, А. Маршаллом и др.

Своим появлением понятия «кластер» в экономическом анализе обязан М.Портеру, который определял его как «сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных предприятий, поставщиков услуг, а также связанных с их деятельностью некоммерческих организаций и учреждений в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и взаимодополняющих друг друга» [4, с.73]. При этом под кластером он понимал промышленную группу. Продолжение основ теории кластеров нашло отражение во многих трудах отечественных и зарубежных ученых.

В настоящее время под промышленным кластером принято понимать собой группу предприятий, объединившихся с целью производства и вывода на рынок готового продукта, который частично или полностью производился под контролем кластера и предполагает получение определенных конкурентных преимуществ [1, с.97].

К наиболее характерным чертам промышленных кластеров можно отнести:

- территориальную (географическую) близость участников кластера;
- интеграцию производственных процессов, ресурсов, других конкурентных преимуществ;

- наличие определенных устойчивых взаимосвязей, в том числе и по технологической цепочке;

- присутствие в составе участников кластера субъектов из различных отраслей экономики.

Именно территориальная близость участников кластера позволяет ему решать следующие проблемы: более полное использование производственного потенциала участников; повышение эффективности их использования; создание инновационных продуктов с большей добавленной стоимостью; существенная экономия за счет снижения транспортных затрат.

В России и в ее регионах кластерная форма пространственной организации экономики региона в последние годы становится одним из приоритетных инструментов промышленной политики.

Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики, но и также является мощным инструментом для стимулирования развития региона, которое в итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

К числу важных факторов, влияющих на создание, формирование и развитие кластеров в регионе, можно отнести:

- концентрацию поставщиков на всей территории региона;

- наличие высококвалифицированных инженерных, научных работников, а также базы для его подготовки;

- наличие научно-технических и экспериментальных лабораторий для осуществления НИОКР;

- развитость и качество системы ВПО региона (отраслевая специфика);

- традиции производственной кооперации;

- активную позицию властей в вопросе формирования кластера;

- традиции территориально-хозяйственного планирования (опыт формирования ТПК, НПО, МТПК).

Одним из важных факторов является влияние государства, которое выступает как одна из равноправных сторон, позволяя обеспечить взаимодействие государства, бизнеса и научного сообщества.

Влияние кластеров на конкурентоспособность и повышение эффективности экономики региона можно рассматривать в трех векторах (направлениях) (рис.1):

1) первый вектор: промышленные кластеры увеличивают производительность предприятий и отраслей:

- с помощью конкуренции создается более эффективная специализация внутри кластера;

- стимулирует появление более требовательных потребителей; более высокий уровень специализации в процессе производства создает возможности воспользоваться экономией масштаба;



Рис.1. Векторы влияния кластеров на конкурентоспособность и повышение эффективности экономики региона
(восставлено автором самостоятельно)

- позволяет получить доступ к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, бизнес-услугам и др.;
- кластерное развитие может совершенствовать инфраструктуру профессиональных, финансовых и других услуг.

2) второй вектор: кластеры дают возможность инновационного и производственного роста региона:

- создают каналы для эффективного сотрудничества потенциально новых ресурсов для инноваций;
- определяют раннее определение и прогнозирование технологических тенденций;
- формируют среду, благоприятствующую появлению комбинаций ранее не существовавших квалификаций (способностей);
- появляются благоприятные предпосылки для распределения рисков.

3) третий вектор: кластеры стимулируют и облегчают формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера:

- способствуют лучшей компетенции в обращении с венчурным капиталом и развитием быстрорастущих компаний;
- связи и каналы внутри кластера способствуют появлению взаимодополняющих навыков, технологий, субсидий; способствуют появлению возможностей компаний привлекать взаимодополняющие навыки; позволяют участвовать в более крупных сделках, в которых индивидуальные компании не конкурентоспособны;
- способствуют поддержке появления новых участников;
- укрепляют социальные и другие неформальные связи, способствующие появлению новых идей и бизнеса;
- создают более совершенные информационные потоки внутри кластера [5, с.92].

И последним важным моментом в данной теме является возможность определения влияния промышленных кластеров на экономику региона.

В зарубежной практике оценка влияния инновационного кластера на экономику региона основывается на экспертных оценках, анкетировании, интервьюировании, SWOT и PEST-анализах, расчетах показателей географической концентрации и локализации [7, с.108].

В России одним из методов расчета комплексного показателя оценки влияния инновационного кластера на экономику региона, позволяющего объединить неограниченное количество разноплановых и несоизмеримых между собой параметров, является методика многомерного сравнительного анализа, основанная на методе евклидовых расстояний.

Методика многомерного сравнительного анализа (метод евклидовых расстояний) является универсальной, так как позволяет учесть не только абсолютную величину показателей, но и их близость к эталону, в качестве которого может быть использована наилучшая величина показателя. Применяя методику многомерного сравнительного анализа для оценки влияния промышленного кластера на экономику региона, необходимо обосновать систему показателей. Метод евклидовых расстояний решает задачу сравнения отображенного множества, именно поэтому данный метод является более подходящим для детальной и точной оценки качества выпускаемых товаров.

Первая группа показателей позволяет выполнить оценку результативности деятельности научных организаций, составляющих ядро кластера:

1) показатели динамики публикационной активности научной организации в расчете на одного исследователя (число опубликованных докладов, тезисов докладов, представленных на крупных конференциях, симпозиумах и чтениях; цитируемость в РИНЦ; число монографий и публикаций, учебников и глав в учебниках);

2) показатели динамики нематериальных активов, созданных работниками научной организации в расчете на одного исследователя (число охраняемых объектов интеллектуальной собственности; полученных за анализируемый период отечественных и зарубежных патентов (свидетельств) на объекты интеллектуальной собственности);

3) показатели динамики вовлеченности научной организации в национальное и мировое научно-образовательное сообщество научно-образовательных структур (удельный вес средств иностранных источников, удельный вес средств, полученных по отечественным грантам и целевым программам во внутренних затратах на исследования и разработки; число созданных научно-образовательных структур, удельный вес работников научной организации, ведущих преподавательскую деятельность);

4) показатели динамики коммерциализации результатов исследований (объем средств, поступивших от передачи технологий и средств, поступивших по договорам с предприятиями на выполнение НИОКР в расчете на одного исследователя; количество созданных малых предприятий) [7, с.108].

Вторая группа показателей формирует оценку эффектов локализации, характеризующих роль кластера в отрасли региона:

1) коэффициент локализации производства кластера – отношение удельного веса кластера в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране. Его расчет производится по валовой товарной продукции, основным промышленным фондам и численности промышленно-производственного персонала;

2) коэффициент отраслевой концентрации – процентное отношение суммы рыночных долей представителей кластера отрасли к общему объему реализации продукции всеми фирмами, действующими на данном отраслевом рынке.

Для оценки эффективности функционирования кластера авторы считают возможным обратиться к оценке эффективности, основанной на теории интенсивного/экстенсивного развития:

1) экстенсивное использование ресурсов и экстенсивное развитие ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов;

2) интенсификация экономики состоит в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, добиться больших производственных результатов.

При расчете темпов развития результативных и ресурсных показателей можно использовать как базисные, так и цепные индексы. Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности развития выражается в показателях использования ресурсов (по системе балльных оценок от 0 до 5) [7, с.109].

При проведении оценки можно воспользоваться:

1) методом матричного представления информации, сопоставляя темпы изменения результативного показателя (объем продукции, выручка, прибыль, производительность труда, рыночная доля кластера и пр.) и показателей использования производственных и финансовых ресурсов/затрат, понесенных кластером (всеми предприятиями, образующими кластер) в процессе создания результата (рис. 2).

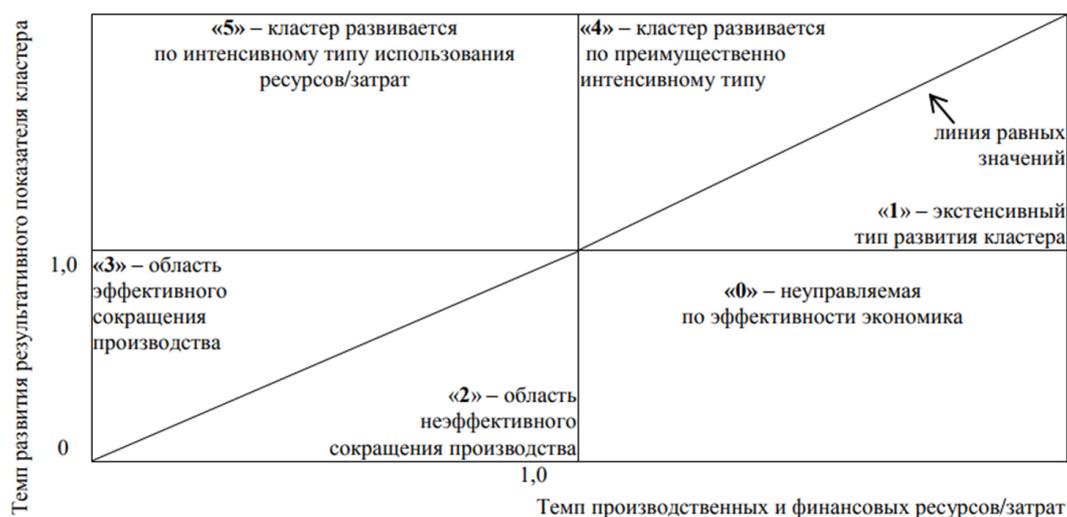


Рис. 2. Классификация областей использования ресурсов кластерами [6,с.87]

2) методом расчета индекса эффективности ресурсов (затрат), использованных кластером, расчет которого предлагается осуществлять по принципу показателей емкости:

$$I_{\varepsilon} = \frac{I_z}{I_r},$$

где I_{ε} – индекс эффективности использования затрат (ресурсов);

I_z – индекс затрат;

I_r – индекс результативного показателя.

Каждому определенному индексу эффективности соответствует своя область эффективности результатов (табл. 1).

Таблица 1 - Характеристика областей эффективности производства в кластере [7, с.111]

Область экономики кластера	Соотношение индексов	Характеристика области
5 - область интенсивного производства	$I_r > 1, I_z < 1, I_r > I_z, I_{\varepsilon} < 1$	Увеличение результата производства при одновременном снижении затрат (ресурсов)
4 - область частично интенсивного производства	$I_r > 1, I_z > 1, I_r > I_z, I_{\varepsilon} < 1$	Рост производства сопровождается ростом ресурсов/затрат, но темпы роста производства выше, чем темпы роста затрат
3 - область эффективного сокращения производства	$I_r < 1, I_z < 1, I_r > I_z, I_{\varepsilon} < 1$	Уменьшение результатов производства идет более медленными темпами, чем снижение затрат (ресурсов)
2 - область неэффективного сокращения производства	$I_r < 1, I_z < 1, I_r < I_z, I_{\varepsilon} > 1$	Снижение результатов производства идет более высокими темпами, чем снижение затрат (ресурсов)
1 - область экстенсивного производства	$I_r > 1, I_z > 1, I_r < I_z, I_{\varepsilon} > 1$	Экономика кластера основана на вовлечении новых ресурсов для ведения производственной деятельности
0 - область неуправляемого развития	$I_r < 1, I_z > 1, \varepsilon > 1$	Снижение результатов производства при одновременном росте текущих затрат

Оценка влияния промышленного кластера на экономику промышленного сектора региона может быть произведена по описанной выше методике.

Таким образом, подводя итоги исследования, можно сказать следующее.

Промышленные кластеры представляют собой группу предприятий, объединившихся с целью производства и вывода на рынок готового продукта. К характерным чертам промышленных кластеров можно отнести: территориальную близость участников кластера; интеграцию производственных процессов и ресурсов; наличие определенных устойчивых взаимосвязей по технологической цепочке; присутствие в составе участников кластера субъектов из различных отраслей экономики.

Именно территориальная близость участников промышленного кластера позволяет более полно использовать производственный потенциал участников, существенно экономить на транспортных затратах, активнее использовать инновационные продукты.

Несомненно, кластерный подход более эффективен, т.к. он служит мощным инструментом для стимулирования развития региона, которое заключается в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Список литературы

1. Ворожбит О.Ю. Проблемные аспекты определения термина «кластер» в законодательстве Российской Федерации / О.Ю. Ворожбит, Н.Ю. Титова, Т.А. Полещук // АНИ: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 4(17). – С.96-99 С.97.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. - В 3-х томах. – М.: Директ-медиа, 2012. – 2127с.

3. Петрухин, Д. И. Применение кластерного подхода в развитии экономики Калужской области / Д.И. Петрухин, М.Ю. Красавина // Кластеры в экономике России: сущность, проблемы и перспективы развития: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Стерлитамак, 4 октября 2017 г.). - Стерлитамак: АМИ, 2017. - С.99.

4. Портер, М.Э. Конкуренция : учеб.пособие / М.Э. Портер ; перевод с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2012. - 495 с.

5. Ускова, Т.В. Развитие региональных кластерных систем / Т.В. Ускова // Региональная экономика. – 2008. - №1(1). – С.92 -104.

6. Шилова Н.Н. Количественно-качественная оценка экономического развития промышленного предприятия / Н.Н. Шилова // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2013. – № 2(37). – С.87-91.

7. Шилова Н.Н. Оценка влияния промышленного кластера на экономику региона / Н.Н. Шилова, Е.П. Киселица, С.А. Люфт // Вестник Камчатского государственного технического университета. – 2016. - №36. – С.108-119.

ББК 65.01

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Л.Л.Пашина

Дальневосточный государственный аграрный университет

г. Благовещенск

М.В. Пашина

*Министерство ЖКХ Амурской области, ведущий консультант отдела
экономики г. Благовещенск*

Развитие регионального продовольственного рынка в новых экономических условиях требует четкого представления о сущности, функциях, составных элементах и механизмах регулирования продовольственного рынка, его роли и месте в социальной рыночной экономике.

Развитие регионального продовольственного рынка в новых экономических условиях требует четкого представления о сущности, функциях, состав-

ных элементах и механизмах регулирования продовольственного рынка, его роли и месте в социальной рыночной экономике.

Особое и значимое место в системе рынков России занимает аграрный рынок, поскольку, во-первых, на долю сельского хозяйства приходится значительная доля ВВП; во-вторых, от качества и объема производимых в данной отрасли товаров напрямую зависит продовольственная безопасность страны; в-третьих, сельскохозяйственные товары выступают как в форме готовых товаров, так и в виде сырья для их последующей переработки; в-четвертых, непосредственно сельскохозяйственная продукция является сырьем около 30 различных отраслей народного хозяйства. В широком смысле аграрный рынок представляет собой совокупность рынков, обслуживающих все аспекты сельскохозяйственного производства. Исходя из этого в структуре аграрного рынка традиционно принято выделять три основные сферы: непосредственно агропродовольственный рынок, регламентирующий отношения, связанные с реализацией продовольственных товаров, произведенных непосредственно в сельском хозяйстве или из сельскохозяйственного сырья (овощей, фруктов, картофеля, хлебопродуктов, молочных продуктов, растительного масла, сахара и т.д.); рынок сельскохозяйственного сырья, на котором осуществляется реализация продукции аграрного сектора, предназначенной для дальнейшей ее переработки и использования в производстве (зерна, масла семян, корнеплодов сахарной свеклы, молока, мяса и т.д.); рынок ресурсов и услуг, предназначенных для сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности [3, с.9].

Продовольственный рынок характеризуется и качественно выделяется среди других рынков совокупностью реализуемых на нем товаров, которые можно объединить в следующие группы взаимозаменяемых продуктов питания: зерно и хлебопродукты; мясо и мясопродукты; молоко и молочные продукты; рыба и рыбопродукты; сахарная свекла, сахар и кондитерские изделия; картофель и картофелепродукты; овощи и овощепродукты; яйцо; семена и маслопродукты; фрукты и фруктопродукты; безалкогольные напитки. Эти группы товаров составляют основу соответствующих продуктовых рынков, между которыми существует косвенная связь через единый платежеспособный спрос населения на продовольствие и определенную взаимозаменяемость в потреблении [3, с.10].

Продовольственный рынок предоставляет своим участникам необходимую информацию о соотношении между спросом и предложением продовольственных товаров, их качестве, ассортименте, ценах. Рынок способствует установлению хозяйственных связей между его субъектами. Через установление и изменение уровня цен на продовольственные товары рынок регулирует их производство по объему и структуре, стимулирует внедрение достижений науки и техники в производство продовольствия, повышение качества, постоянное изменение и расширение ассортимента. Рынок уравнивает производство продовольственных товаров с объемом и структурой общественных потребностей в них и в то же время влияет на уровень дифференциации доходов своих участников. Таким образом, содержание продовольственного рынка, как и рын-

ка вообще, проявляется и реализуется через выполнение функций, среди которых явно выделяются: информационная, посредническая, ценообразующая, регулирующая, стимулирующая, социальная. Суть же рыночных отношений в данном случае сводится к возмещению общественных затрат на производство продовольствия на основе эквивалентности обмена и удовлетворения потребностей населения в нем.

Продовольственный рынок, по сути, рождает продовольственную цепочку, в которой непосредственно осуществляется ряд конкретных функций по доставке продукта от поля до конечного потребителя: заготовка, сортировка, транспортировка, хранение, переработка, финансирование, перераспределение и др. Все эти функции имеют две ключевые характеристики: во-первых, добавляют стоимость к продукту, во-вторых, требуют определенных ресурсов для их реализации и тем самым порождают издержки. Разница между конечной ценой и ценой сельскохозяйственного продукта характеризует величину рыночной маржи, которая, как правило, с развитием сферы маркетинговых услуг увеличивается [3, с. 11].

Природу продовольственного рынка, его конъюнктуру нельзя понять и исследовать без использования категорий спроса и предложения. Спрос, в соответствии с традиционными представлениями, можно определить как совокупную потребность в продовольственных товарах при данном уровне цен и доходов, предъявляемую на рынке за определенный промежуток времени. Под предложением, как правило, понимается совокупность товаров, которая при данном уровне цен может быть предъявлена к реализации на продовольственном рынке страны всеми товаропроизводителями, включая и импорт продовольствия из-за рубежа, то есть количество продовольственных товаров, которые при данной цене согласны произвести и предложить к продаже товаропроизводители [3, с.11-12].

Развитие и функционирование агропромышленного комплекса и в его составе сельского хозяйства осуществляются в условиях меняющихся характеристик субъектов продовольственного рынка - состава и структуры производителей (продавцов) и потребителей (покупателей) продовольствия. Наряду с крупными сельскохозяйственными предприятиями, многие из которых являются акционерными обществами, на продовольственном рынке в качестве производителей (продавцов) функционируют мелкие и средние сельскохозяйственные производители (фермерские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы, семейные фермы и др.), а также хозяйства населения (личные подсобные хозяйства, коллективные и индивидуальные сады, огороды).

Основными потребителями (покупателями) на рынке сельскохозяйственной продукции (аграрный рынок) выступают различного рода заготовители, оптовые торговцы, перерабатывающие предприятия, на рынке продовольствия основной покупатель – население, которое, как правило, обслуживают предприятия розничной торговли и общепита. Поскольку между субъектами рынка в новых экономических условиях устанавливаются связи нового типа, создаются новые продовольственные цепочки, обусловленные текущей конъюнктурой,

меняющимися методами государственного регулирования, оценка изменений в этой области должна проводиться регулярно для корректировки основ формирующейся системы агробизнеса в государстве в соответствии с принципами социально ориентированной экономики.

Для развития отечественного продовольственного рынка важным представляется использование широкого спектра форм, методов и инструментов государственного вмешательства, позволяющих формировать и поддерживать продовольственный рынок в состоянии, адекватном социально ориентированной экономике. Сущность регулирования заключается в создании благоприятных условий для эффективного снабжения потребителей качественными продовольственными продуктами отечественного производства по ценам, соответствующим уровню платежеспособного спроса, для чего необходимо обеспечить сбалансированность спроса и предложения на продовольственном рынке в любой момент времени, соблюдая интересы производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, продавцов и конечных потребителей.

Необходимость государственного вмешательства обусловлена также и разницей в темпах развития промышленности и сельского хозяйства. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве проявляется в гораздо меньшей степени, чем в промышленности, что приводит к более высоким темпам роста производительности труда в отраслях промышленности, чем сельскохозяйственного производства. Производительность труда фермера ограничена физическими возможностями земли, на которой он работает, и повышение эффективности производства заключается в повышении урожайности, даже небольшой рост которой воспринимается как значительное достижение. Таким образом, снижение себестоимости продовольствия происходит медленно, в то время как себестоимость промышленной продукции снижается очень быстрыми темпами, что означает, что доходы промышленности растут, а доходы сельскохозяйственных производителей падают. Если не принимать никаких мер, то производители сельскохозяйственной продукции будут разоряться, причем не по причине малой эффективности своей производственной деятельности, а по причине объективных экономических условий.

В принципе, государство может отказаться от производства продовольствия и импортировать его в необходимом объеме, сосредоточившись на развитии промышленного производства, но это имеет свои социально-экономические последствия: во-первых, подрывает продовольственную безопасность государства, ставя страну в зависимость от стран-поставщиков и конъюнктуры мирового рынка; во-вторых, способствует массовому разорению фермеров и приводит к истощению этого класса, подрывая государственные устои.

По содержанию и целям основные направления и меры регулирования продовольственного рынка можно объединить в группы и выделить следующие: стимулирование платежеспособного спроса; стимулирование отечественного производителя продовольствия и увеличение его доли на продовольственном рынке; организация оптовой и розничной торговли.

Целью стимулирования платежеспособного спроса на продовольственном рынке является расширение рынка сбыта товаров, имеющих социальное значение, определенный уровень потребления которых необходим для сохранения здоровья нации (молочные продукты, овощи, фрукты, мясо). Платежеспособный спрос - это представленная на рынке потребность в товарах. Величина платежеспособного спроса определяется количеством товаров, которые покупатели могут купить при сложившихся ценах и доходах. Можно выделить две группы продовольственных товаров, стимулирование рынка сбыта которых должно иметь разный характер: товары, потребление которых находится на фиксированном уровне и не имеет значительных перемен в объемах и структуре потребления в зависимости от изменения конъюнктуры; товары, имеющие значительный потенциал для увеличения рынка сбыта.

Стимулирование спроса на товары второй группы проще, поскольку возможно непосредственное воздействие на потребителя (снижение цен, субсидии на приобретение определенных продуктов детскими учреждениями, рекламные компании и др.) В случае, если государство уделяет серьезное внимание качеству продуктов, информированию потребителей о стандартах и гарантиях качества, соответствующая рекламная кампания может явиться средством стимулирования спроса. Этот метод применяется, в частности, при регулировании рынка молочных продуктов в ЕС [1, с.29], одним из элементов которого является государственный контроль за использованием названий продуктов и пропаганда потребления молочных продуктов.

Расширение рынка сбыта для товаров с фиксированным потребительским спросом может быть достигнуто лишь путем изменения структуры потребления. Кроме того, для расширения рынка сбыта используется стимулирование экспорта продовольствия, что может быть осуществлено путем субсидирования экспорта или заключением межгосударственных соглашений о поставках определенных товаров.

Расширение рынка сбыта, то есть регулирование спроса в целом по продовольственному комплексу, может достигаться такими методами, как установление предельной наценки к закупочной цене; установление предельного уровня рентабельности; налогообложение сверхприбыли; ограничение розничных цен; субсидирование потребителей отдельных видов продовольствия; стимулирование экспорта или импорта продовольствия в зависимости от конъюнктуры на продовольственном рынке [2, с.34].

Предельная наценка для перерабатывающей промышленности, при заинтересованности в максимальной цене, вынуждает делиться ею с производителями сырья. Более мягким вариантом предельной наценки является налогообложение прибыли (сверхприбыли) при высокой рентабельности, что не исключает одновременного роста отпускных цен переработчика и закупочных цен на сырье.

Ограничение розничных цен на сырье и продовольствие можно осуществлять разными методами, среди которых продажа сырья и отдельных видов продовольственной продукции по фиксированным розничным ценам. В

условиях рыночной экономики необходимо ориентироваться на такие методы, как продажа продовольствия по «плавающим ценам», в пределах их максимального и минимального уровней (ценовом коридоре), что используется, например, в Китае [3, с.24].

Стимулирование экспорта или импорта продовольствия в зависимости от конъюнктуры на продовольственном рынке непосредственно связано с реализацией мер протекционистской политики в отношении товаропроизводителей продовольственного рынка. Целью протекционистской политики, проводимой государством по отношению к отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям, является создание гибкой системы регулирования импорта сельскохозяйственной продукции для обеспечения равных условий для конкуренции по продуктам, внутренние цены на которые при сложившемся обменном курсе сопоставимы с мировыми, и защиты по продуктам, внутренние цены на которые выше мировых.

Экспортные пошлины страна может устанавливать в тех случаях, если ее производители обладают конкурентными преимуществами на мировых рынках, обусловленными, как правило, природными факторами или когда правительство ограничивает возможности вывоза продукции [5, с.127].

Использование мер по отдельно взятому направлению, естественно, не сможет решить проблемы устойчивого функционирования продовольственного рынка, поэтому только их совокупность позволяет осуществить полноценное регулирование. В то же время анализ инструментов регулирования по отдельным направлениям позволяет выделить ключевые элементы (инструменты) регулирования, используемые практически по всем направлениям. Общим для всех направлений инструментом регулирования, позволяющим соблюдать ценовой паритет по всей цепочке (от производства сырья до розничной реализации конечного продукта), и, следовательно, основой регулирования является цена.

На продовольственном рынке действует целая система цен, определяющих состояние отрасли и рынка, среди которых: цены сырья для сельскохозяйственных предприятий (семена, ГСМ, и т.д.); цены на импортное сырье; цены на продовольственное сырье отечественного производства; оптовые цены на отечественные товары; оптовые цены на импортные товары; розничные цены и т.д. Наиболее важным при регулировании продовольственного рынка является определение индикативной цены, оптимальной для оптового рынка и дающей производителям возможность вести расширенное воспроизводство. Таможенные барьеры также устанавливаются в зависимости от индикативной цены (учитывая разницу между ценами мирового рынка и индикативными), обеспечивая условия поступления импортного товара в страну по ценам, близким к индикативным. В зависимости от индикативной цены рассчитываются все остальные цены в отраслевой цепочке, и меры регулирования применяются с целью поддержания реальной оптовой цены на уровне, близком к индикативной, и сохранения необходимого соотношения между расчетными и индикативными ценами [4, с.34].

Финансово-кредитная и налоговая политика являются также важнейшими регуляторами практически по всем направлениям и позволяют организовать устойчивое функционирование продовольственного рынка через свои инструменты - льготное кредитование, налогообложение, дотации, компенсации, финансирование капитальных вложений и т.д.

Систематизация мер возможного воздействия государства на продовольственный рынок, дающая общее представление о направлениях и методах этого регулирования, приведена на рисунке 1 [4, с.36]. В рамках проведенной систематизации все меры государственного регулирования группируются по трем основным направлениям: стимулирование платежеспособного спроса, поддержка отечественных производителей продовольствия и организация оптовой и розничной торговли. Базовыми инструментами государственного регулирования выступают аграрная политика, ценообразование, финансово-кредитная, налоговая и социальная политика, прямая бюджетная поддержка, целевые программы и поддержка научных программ.

Вместе с тем, следует отметить, что вступление России в ВТО существенно ограничивает формы государственной поддержки сельских товаропроизводителей и остальных субъектов продовольственного рынка.

Очевидно, что научно обоснованное государственное регулирование продовольственного рынка в комплексе по всем направлениям приводит к целому ряду положительных последствий для всех субъектов рынка. Так, в условиях регулируемого рынка возможность конкуренции по цене между отдельными товаропроизводителями ограничена, что обостряет конкуренцию по качественным характеристикам продовольствия и, соответственно, приводит к повышению качества продовольствия на внутреннем рынке, отвечая интересам и потребностям потребителей [4, с.39].

Кроме того, на рынке действуют достаточно стабильные, хотя и не низкие цены на продовольствие, что не приводит к серьезным изменениям в структуре расходов домашних хозяйств.

Последствия государственного регулирования для производителей более ощутимы и разнообразны. Во-первых, регулирование обеспечивает достаточно стабильную рентабельность производства, что, в свою очередь, имеет несколько положительных эффектов – позволяет осуществлять планирование производства, облегчает привлечение инвестиций и кредитных средств, способствуя внедрению новых технологий и развитию отрасли. Во-вторых, государственное управление и контроль (например, за квотами) способствует обеспечению прозрачности продовольственного рынка, наличию полной и достоверной информации о движении товаров, что позволяет, в частности, увеличить поступления налогов с предприятий, так как уход от налогов через сокрытие объемов производства становится нецелесообразным.

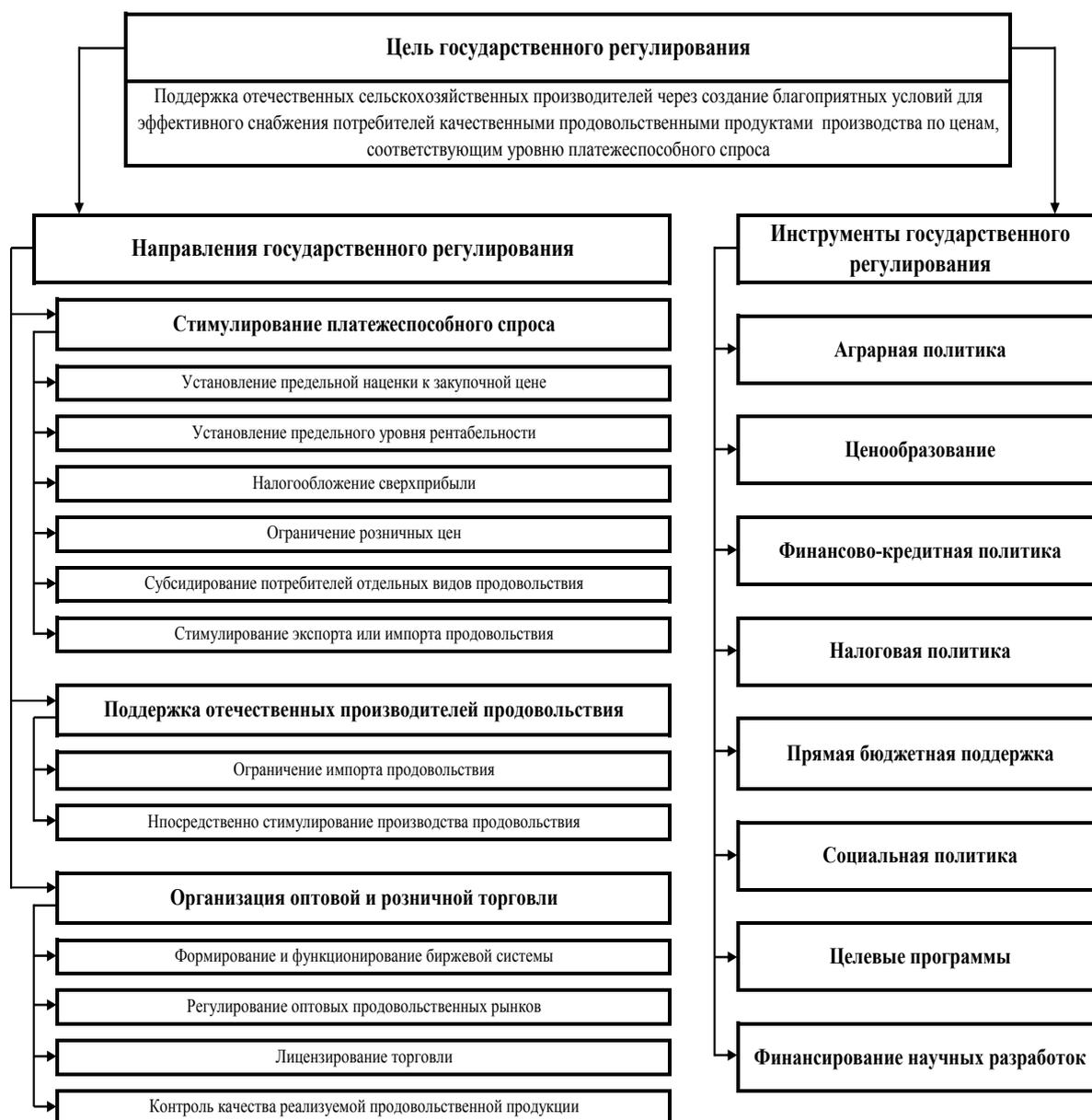


Рис. 1. Цель, основные направления и инструменты государственного регулирования продовольственного рынка

Кроме всего прочего, государственное вмешательство дает ощущение надежности и гарантии стабильности субъектам рынка даже в условиях кризисной ситуации, выполняя, таким образом, свои функции государственной защиты и обеспечения продовольственной безопасности населения, что соответствует сущности социальной рыночной экономики.

Список литературы

1. Эльдиева Т.М. Либерализация мировой торговли продовольствием: последствия для аграрной экономики регионов России/ Т.М. Эльдиева// АПК: экономика, управление. – 2012. -№4. – С.27-32.
2. Закшевская Е.В. Основные цели и направления регулирования агропродовольственного рынка / Е.В. Закшевская, Т. Савченко // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. - №2. – С. 33-35.

3. Пашина Л.Л. Продовольственный рынок как фактор обеспечения продовольственной безопасности / Л.Л. Пашина. – Благовещенск: ДальГАУ, 2013. – 322с.

4. Улезько А.В. Рынок продовольственных ресурсов в системе обеспечения продовольственной безопасности Дальнего Востока: монография/ А.В. Улезько, Л.Л. Пашина. – Воронеж: ФГБОУ Воронежский ГАУ, 2014, 2014. – 291с.

5. Формирование и развитие региональных аграрных рынков/ Под ред. К.С. Терновых, А.К. Камалаяна. – Воронеж: ВГАУ, 2005. - 303с.

УДК 338.47

КОСВЕННЫЕ ПОТЕРИ ОТ ДТП

О.П. Рябец

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», город Барнаул

Одним из признаков ДТП является физический или материальный ущерб, потому дорожная авария всегда сопряжена с экономическими потерями в том или ином виде. В настоящее время ущерб от ДТП велик. Статья посвящена анализу некоторых аспектов косвенных потерь при аварии.

Одной из серьезных проблем социально-экономического характера является высокая дорожно-транспортная аварийность. Ущерб от ДТП по различным источникам составляет 2,5-5% ВВП [1-3].

Принято считать, что ущерб от дорожных аварий складывается из прямых и косвенных народно-хозяйственных потерь. Обычно к прямым относят потери владельцев подвижного состава автомобильного транспорта, службы по эксплуатации дорог и ликвидации последствий ДТП и грузоотправителей, страховые выплаты и пр. К косвенным относят потери народного хозяйства вследствие временного или полного выбытия человека из сферы материального производства, нарушения производственных связей, моральные потери и пр. [4]. Учет последней группы в настоящее время затруднен и обычно не подвергается оценке.

Целью работы стало рассмотрение некоторых аспектов косвенных потерь при ДТП.

Выделяются две составляющие косвенных потерь, учет которых затруднен: 1) простой транспорта, потеря рабочего времени, нарушение сроков доставки грузов; 2) моральная сторона возникшей аварии. Первые потери характерны для аварий на дорогах с повышенной интенсивностью, где вследствие ДТП образуются транспортные заторы. В настоящее время действует правило, требующее при ДТП «освободить проезжую часть, если движение других транспортных средств невозможно» [5]. Однако сделать это немедленно после происшествия невозможно. Кроме того, в случаях тяжелых травм водителя или серьезных повреждениях автомобиля перемещение транспортного средства с проезжей части может занять долгое время, в результате чего может возникнуть серьезный транспортный затор, а также появится риск повторных ДТП (особенно на загородных дорогах).

Кроме того, затруднен учет моральной стороны возникновения и последствий ДТП. В настоящее время работ, посвященных данной проблеме, недостаточно. Однако, исходя из того, что большая часть пострадавших в ДТП – молодые люди (средний возраст гибели 39 лет [6]), моральная сторона, в том числе временная потеря трудоспособности родственников, должна быть учтена.

Полноценная экономическая оценка ущерба от ДТП необходима для снижения аварийности и сохранения социально-экономического развития регионов. Понимание размеров потерь дает возможность правильно оценивать масштабность и значимость проблемы и, следовательно, предрасполагает к эффективному планированию и распределению средств на ее решение.

Список литературы

1. Пономаренко Е.В. Определение величины ущерба от гибели человека в ДТП // В сборнике: Современные научно-практические решения XXI века, Материалы международной научно-практической конференции. Под общей редакцией В.И. Оробинского, В.Г. Козлова, 2016. С. 134-137.

2. Сысоев А.С. Социально-экономические потери от ДТП на примере Г. Воронежа /А.С.Сысоев, В.В.Разгоняева// Воронежский научно-технический Вестник. 2017. Т. 1. № 1 (19). С. 48-53.

3. Симуль М.Г. Обзор методов и подходов к оценке последствий ДТП // В сборнике: Организация и безопасность дорожного движения: Материалы X международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию со дня рождения д. т. н., профессора Л.Г. Резника: в 2 томах, 2017. С. 443-446.

4. Печатнова Е.В. Проблемы оценки экономического ущерба от дорожной аварийности / Е.В.Печатнова, Е.В.Пономаренко // В сборнике: Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений: Материалы VI международной научно-практической конференции, 2014. С. 62-63.

5. Постановление Правительства РФ от 23.10.1993 N 1090 (ред. от 13.02.2018) «О Правилах дорожного движения» [Электронный ресурс] URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2709/a4b879c29ebc2ff9a56a0595499b6eb2dce7980e/

6. Поцелуев П.А. Методические принципы социально-экономической оценки ущерба от ДТП как инструмента обеспечения экономической безопасности // Вестник Московского университета МВД России. 2012. № 2. С. 125-131.

ББК 65.5-55

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

Е.А. Соломенникова

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
(г. Новосибирск)*

Новосибирский государственный университет

В данной статье проведен анализ перехода российских предприятий от организационных структур и локального программного обеспечения через архитектуру предприятий к их цифровизации.

Использование единой информационной системы на предприятии считается одним из важнейших факторов повышения эффективности бизнеса. Сегодня практики оценивают ее выше модернизации производства.

На достижение этого и направлена цифровизация предприятия, которая позволяет сделать производство более гибким и приспособленным к реалиям современного дня и обеспечивает его конкурентоспособность в цифровой экономике. По мнению *Раджива Сиварамана* [1], цифровизация бизнеса – это средство получения желаемого исхода, а именно гибкого производства, приносящего клиентам отличный результат, а владельцам – более высокую прибыль. Цифровая трансформация – это процесс перевода предприятия в «гибкое» состояние из текущего. Наиболее востребована она в соответствии с программой «Промышленность 4.0» в интеграционных процессах (как вертикальных, так и горизонтальных), что позволит сделать разработку инноваций непрерывным процессом, идущим вдоль всей цепочки добавленной стоимости. Поэтому каждое прогрессивное промышленное предприятие должно активно использовать цифровые технологии.

Р. Сивараман считает, что термин «цифровой» обычно относится к хранению данных или информации в форме цифровых сигналов, а термин «цифровизация» используется для описания трансформации, которая идет дальше, чем просто замена аналогового или физического ресурса на цифровой или информационный. Предприятие, использующее цифровые технологии, может воспользоваться возможностями конвергенции, при которой данные о продукте доступны на всех этапах его жизненного цикла – от разработки до технологического сопровождения, что позволяет руководству предприятия принимать более обоснованные решения, осуществлять преобразования для «быстрой реализации» в аспектах выхода на рынок, гибкости, качества, безопасности и операционной эффективности, а также создания новых бизнес-возможностей. Организация, которая хочет стать «цифровой», должна фокусироваться на автоматизации процессов, с целью превратить их в более эффективные. А целью компании, фокусирующейся на «цифровизации», является более эффективное получение отдачи от этих процессов, через более высокую вовлеченность заказчиков. По нашему мнению, автоматизация - необходимое условие цифровизации, но в отличие от автоматизации она предполагает переход на следующий уровень использования общей платформы для обоснования и принятия управленческих решений.

Мэтт Рейли в своем блоге “CEO Briefing –TheGlobalAgenda: Competing in a DigitalWorld” отметил, что большинство американских компаний, участвующих в проводимом им исследовании, не рассматривают цифровые технологии как средство роста. Так, «68% указали на то, что инвестиции в цифровые технологии в основном направлены на эффективность процессов и снижение затрат, и только 25% упомянули, что инвестиции направлены на помощь в установлении

связей с заказчиками. Таким образом, компании нацелены на более высокую операционную эффективность, а не на рост продаж, создание новых каналов продаж или разработку новых продуктов и услуг. В то же время 87% компаний, представленных в исследовании, все же планируют повысить инвестиции в исследования и развитие, и значительную часть этих инвестиций собираются направить на такие цифровые технологии, как мобильность, облачные вычисления, аналитика, социальные сети, электронная коммерция и M2M-коммуникации» [1].

До начала процесса трансформации предприятия должны определить свои цели, свое фактическое положение, построить дорожную карту по цифровой трансформации, которая, по сути, должна стать проектом, в котором определены ключевые элементы бизнес-цепочки создания добавленной ценности и ориентиры трансформации.

С точки зрения BartBanche – партнера и управляющего директора, руководителя практика TMT (технологий, медиа и телекоммуникаций) и Digital TheBostonConsultingGroup (BCG) в России и СНГ [2], цифровизация бизнеса включает три обязательных элемента:

- сформулированная бизнес-задача,
- наличие данных и
- собственно технологии.

Автор вводит несколько этапов цифровизации. Так, базовый уровень цифровизации призван оптимизировать операционную деятельность предприятия, сократить издержки, улучшить процесс принятия решений и включает три основных этапа цифровизации.

Первый этап включает локальные проекты, реализуемые в рамках отдельных подразделений. Это внедрение не очень больших и не очень рискованных, независимых друг от друга инициатив или продуктов. На этом этапе создаются технологические решения без радикального пересмотра смежных бизнес-процессов. Второй этап объединяет отдельные проекты первого этапа в рамках всего предприятия, т.е. предполагает переход от разрозненных решений к более широкой трансформации операционной модели компании, что включает изменения бизнес-процессов, организационной структуры, KPI и навыков персонала. На этом этапе обеспечивается полноценная интеграция с базовыми системами организации. Такие изменения уже требуют комплексной программы управления. Заключительный третий этап цифровизации – предполагает выход за пределы предприятия, что влечет изменение способа взаимодействия с внешними поставщиками, клиентами и другими контрагентами: новые способы позиционирования и продвижения существующих продуктов и создания новых. На этом этапе цифровые технологии являются «частью ДНК» всей организации и направлены на создание новых экосистем и партнерств. В их центре находится цифровая платформа, в которой реализованы уникальные компетенции и ноу-хау бизнес-модели организации. Успешные примеры, прошедшие все три этапа цифровизации, в глобальном масштабе – компании GeneralElectric, Daimler [2].

Цифровая трансформация предполагает переход от планирования ресурсов компании в парадигме ERP-систем к «умному» управлению на основе ИЕМ-системы (IntelligentEnterpriseanaging - интеллектуальное управление предприятием). Последняя опирается на современную архитектуру компаний и позволяет работникам компании работать в едином информационном поле в режиме реального времени, т.е. использует принцип прямого однократного автоматического ввода и многократного использования информации, реализацию принципа самообслуживания, а также автоматическое исполнение производственных и бизнес-процессов без непосредственного участия персонала. Все без исключения цепочки создания стоимости (блоки бизнес-процессов) автоматизируемого предприятия включаются в контур ИЕМ-системы и управляются ей в эксклюзивном режиме [3].

Естественно, что цифровая трансформация бизнеса сопровождается изменением структуры бизнеса и системы управления им. Именно с позиций информационных технологий и последующей цифровой трансформации бизнеса наряду с традиционно существующим понятием «организационная структура предприятия» стал широко использоваться термин «архитектура предприятия».

Считается, что архитектура предприятия – это один из инструментов организационных изменений подразделений и всего предприятия в целом с использованием информационных технологий (ИТ-технологий) и информационных систем. В конечном итоге, эти изменения направлены на то, чтобы превратить ИТ-подразделения предприятия из вспомогательных, обслуживающих структур в одно из основных подразделений предприятия.

Согласно стандарту ИСО 15704 (IndustrialAutomationSystems – RequirementsforEnterprise-ReferenceArchitecturesandMethodologies) [4], архитектура предприятия должна включать описание всех процессов и вспомогательных технологий на протяжении всего жизненного цикла предприятия, включая описание роли персонала в этих процессах. В соответствии с этим стандартом *архитектура предприятия* – это стратегическая информационная основа, определяющая все компоненты бизнеса: его структуру, информацию, технологии и процессы. Иными словами, архитектура предприятия описывает структуру бизнеса; информацию, необходимую для ведения бизнеса; технологии выполнения бизнес-операций, а также процессы преобразования, развития и перехода, необходимые для реализации новых технологий в ответ на изменение/появление новых бизнес-потребностей.

В настоящее время существует более десятка зарубежных и свыше пяти отечественных концепций архитектуры предприятия и на их основе несколько сотен определений архитектуры предприятия, которые условно можно разделить на две большие группы: определение архитектуры больших систем в целом и определение архитектуры предприятия. К сожалению, почти все концепции имеют «высокий уровень абстрактности и сложности», что вызывает большие трудности в их применении предприятиями.

В частности, множество определений архитектуры больших систем представлено на сайте CarnegieMellonSoftwareEngineeringInstitute (SEI) [5]. Самое

общее определение гласит, что архитектура системы состоит из нескольких компонент, внешних свойств и интерфейсов, связей и накладываемых ограничений, а также архитектуры этих внутренних компонент. Архитектура системы считается хорошей, если изменение внутренних компонент не приводит к изменению внешней среды системы. Более того, многие авторы считают, что архитектура предприятия и архитектура информационных технологий понятия идентичные. Однако последняя является одной из компонент именно архитектуры предприятия. Практически подавляющее большинство отечественных предприятий пока используют традиционные системы управления ими, в которых информационной поддержкой пользуются отдельные его блоки или структурные подразделения, поэтому проявляется разрозненное использование информационных баз и программного обеспечения и как следствие этого несостыковка экономических показателей, рассчитываемых и используемых разными структурными службами. Опора на единое информационное обеспечение сначала в рамках отдельного предприятия, которое можно считать локальной платформой, не включающей внешние связи с поставщиками и потребителями, уже может дать достаточно высокий результат, особенно для принятия управленческих решений. В условиях перехода к цифровизации этот недостаток устраняется. Информационная система теперь включает базу данных не только предприятия, но и внешних контрагентов и использует платформу в широком смысле слова. Первым и необходимым шагом для проведения цифровизации необходимо перейти на цифровизацию бизнес-процессов предприятия. Работа большая и достаточно сложная. Поэтому пока только наши российские гиганты начали проводить оцифровку их бизнеса. Это «Ростелеком», «Роснефть» и другие подобные этим предприятия, хотя многие пишут, что малые предприятия нуждаются в этом не меньше крупных, а можно сказать, больше их.

По прогнозам ведущих консалтинговых компаний через несколько лет архитектура станет для предприятия одним из главных средств управления изменениями, обеспечивая при этом оказание помощи менеджерам при анализе потенциальных изменений и их реализации; предоставит базу для совместной работы бизнес-менеджеров и ИТ-менеджеров над целями, бизнес-процессами и выстраиванием предприятия в целом; предоставит единое хранилище всей информации о предприятии; обеспечит менеджерам поддержку в принятии решений: они могут обзирать отношения, задавать вопросы, идентифицировать проблемы, выполнять моделирование и т.д. Фактически создание архитектуры предприятия является первым шагом на пути к предприятию, которое может реагировать на изменения в реальном времени [6].

Архитектура программного обеспечения включает: выбор структурных элементов и их интерфейсов, с помощью которых составлена система, а также их поведение в рамках сотрудничества структурных элементов; соединение выбранных элементов структуры и поведения во всё более крупные системы; архитектурный стиль, который направляет всю организацию, — все элементы, их интерфейсы, их сотрудничество и их соединение.

Таким образом, информационная база для принятия управленческих решений современными предприятиями развивается от разрозненного программного обеспечения его отдельных подразделений до программного обеспечения как структурного элемента архитектуры предприятия и программного обеспечения, используемого при цифровизации бизнес-процессов. Этот путь должны пройти все российские предприятия для повышения своей конкурентоспособности. И хотя таких предприятий, которые начали или уже провели цифровую трансформацию, пока немного, необходимо ускорить этот процесс, чтобы не отставать от развитых стран в проведении цифровизации наших предприятий.

Список литературы

1. *Сивараман Раджив, вице-президент по развитию - Data Services & Head-Plant Security Services, Siemens.* Что такое «цифровизация» предприятия? [ЭР] // <http://ua.automation.com/content/chto-takoe-cifrovizacija-predpriyatija>
2. БанкеБарт. Цифровизация бизнеса [ЭР] // <https://vlast.kz/corporation/24539-cifrovizacia-biznesa.html>
3. <https://www.ultimatebusinessware.ru/iem/>
4. <http://www.studfiles.ru/preview/2848215/>
5. www.sei.cmu.edu/technology/architecture
6. Марков Е. Архитектура, управляемая моделью. [ЭР] // Открытые системы № 09/2006 / <http://rudocs.exdat.com/docs/index-215822.html>

УДК 338.1

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Е.Ю. Удовицкая

*Восточно-Казахстанский государственный технический университет
им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск*

Развитие малого и среднего бизнеса - основа экономики любой страны. Без развитого малого и среднего предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств. Вследствие этого, еще на заре независимости малый и средний бизнес был определен в Казахстане как важнейший сектор экономики. Всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса всегда была приоритетом государственной политики. Именно благодаря этому, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране в 1990-е годы, число субъектов малого и среднего предпринимательства постоянно росло.

Малый бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Сегодня субъекты малого предпринимательства играют ключевую роль в развитии экономики любого государства. Несмотря на пристальное внимание, уделяемое в нашей стране развитию малого и среднего бизнеса, его влияние на социально-экономическое развитие все еще недостаточно ощутимо. Вместе с тем сегодня в нашем государстве постепенно начинают оправдывать себя все те усилия, которые направлены на планомерное и повсеместное развитие предпринимательства. Реализуется государственная программа развития и поддержки малого

предпринимательства в Республике Казахстан, созданы социально-предпринимательские корпорации (СПК), основанные на тесном сотрудничестве государства и бизнеса.

Критерии отнесения субъектов к категории малого, среднего или крупного бизнеса определены в статье 7 Закона Республики Казахстан от 31.01.2006 г. № 124 – III «О частном предпринимательстве» [1].

В Законе дается следующее определение субъектов частной предпринимательской деятельности: это физические и негосударственные юридические лица Республики Казахстан, иностранцы и лица без гражданства, осуществляющие предпринимательскую деятельность. Физические лица могут осуществлять предпринимательскую деятельность индивидуально и в форме совместного предпринимательства.

В соответствии с Законом «О частном предпринимательстве», юридическое лицо, являющееся субъектом частного предпринимательства, может быть создано только в форме, предусмотренной гражданским законодательством Республики Казахстан, а именно:

- 1) полное товарищество;
- 2) коммандитное товарищество;
- 3) товарищество с ограниченной ответственностью;
- 4) товарищество с дополнительной ответственностью;
- 5) производственный кооператив.

Субъекты частного предпринимательства могут быть отнесены к:

- субъектам малого предпринимательства;
- субъектам среднего предпринимательства;
- субъектам крупного предпринимательства.

Субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше шестидесятитысячекратного месячного расчетного показателя [1].

При этом законодательно установлено, что субъектами малого предпринимательства не могут быть признаны индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие:

- 1) деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров;
- 2) производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции;
- 3) деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах;
- 4) проведение лотереи;
- 5) деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса;
- 6) деятельность в области аккредитации, сертификации, метрологии и управления качеством;
- 7) деятельность по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии;

- 8) деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов;
- 9) банковскую деятельность и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента);
- 10) аудиторскую деятельность;
- 11) профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг [1].

Среднегодовая численность работников субъектов малого предпринимательства определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по индивидуальному трудовому договору, работников филиалов, представительств и других обособленных подразделений данного субъекта.

В случае превышения одного из условий, установленных Законом «О частном предпринимательстве», на субъектов малого предпринимательства не распространяются льготы, предусмотренные для субъектов малого предпринимательства законодательством Республики Казахстан.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше 50 человек и юридические лица, осуществляющие частную предпринимательскую деятельность, со среднегодовой численностью работников свыше 50, но не более 250 человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 325000-кратного месячного расчетного показателя.

Субъектами крупного предпринимательства являются юридические лица, осуществляющие частную предпринимательскую деятельность, со среднегодовой численностью работников более 250 человек или общей стоимостью активов за год свыше трехсотдвадцатипятикратного месячного расчетного показателя (таблица 1).

Таблица 1

Критерии отнесения субъектов к малому и среднему бизнесу

Критерий	Субъект малого предпринимательства	Субъект среднего предпринимательства	Субъект крупного предпринимательства
Организационно-правовой статус	Индивидуальные предприниматели Юридические лица	Индивидуальные предприниматели Юридические лица	Юридические лица
Численность работников, человек	не более 50	свыше 50, но не более 250	свыше 250
Стоимость активов, МРП	не более 60 000	не более 325 000	свыше 325 000

Из таблицы 1 следует, что законодательством установлены четкие критерии отнесения субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.

Исходя из данных таблицы 2 делаем вывод, что удельный вес индивидуальных предпринимателей 65,1%.

По состоянию на 1 января 2018 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличилось на 3,6%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 65,2%, юридических лиц малого предпринимательства –

18,2%, крестьянских или фермерских хозяйств – 16,4%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2% [2].

Таблица 2

Структура сектора малого и среднего предпринимательства на 1 марта 2018 года, в процентах

	Количество действующих субъектов	
	удельный вес	к соответствующему периоду предыдущего года
Всего	100,0	102,9
юридические лица малого предпринимательства	18,5	108,7
юридические лица среднего предпринимательства	0,2	98,6
индивидуальные предприниматели	65,1	101,2
крестьянские или фермерские хозяйства	16,2	103,8

Таблица 3

Количество действующих субъектов МСП на 1 января 2018 года, единиц

	Всего	В том числе				Всего, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года
		юридические лица малого предпринимательства	юридические лица среднего предпринимательства	индивидуальные предприниматели	крестьянские или фермерские хозяйства	
Республика Казахстан	11455994	208 742	2 618	747 107	187 527	103,6
Акмолинская	41 719	6 437	114	31 034	4 134	102,9
Актюбинская	50 209	9 032	101	35 935	5 141	104,9
Алматинская	109 877	8 627	152	56 297	44 801	101,8
Атырауская	42 897	6 016	103	34 529	2 249	105,3
Западно-Казахстанская	37 111	5 505	92	26 064	5 450	102,6
Жамбылская	58 692	5 231	51	37 346	16 064	109,0
Карагандинская	79 276	16 100	188	55 287	7 701	99,8
Костанайская	48 237	6 614	147	36 368	5 108	101,1
Кызылординская	37 450	4 827	60	27 500	5 063	105,2
Мангистауская	47 015	7 414	84	37 840	1 677	106,5
Южно-Казахстанская	177 411	16 523	163	92 092	68 633	105,0
Павлодарская	41 311	8 480	103	29 517	3 211	101,7
Северо-Казахстанская	27 587	4 704	125	19 595	3 163	99,8
Восточно-Казахстанская	79 966	9 895	163	55 407	14 501	91,9
г.Астана	97 251	35 329	261	61 553	108	104,7
г.Алматы	169 985	58 008	711	110 743	523	109,5

Численность граждан, занятых в малом предпринимательстве (юридические лица), достигла на конец 2016 г. 524,6 тыс. человек, к 2012 году на соответствующую дату рост составил 8,7%. На 3 квартал 2017 года численность граждан составила по данным статической отчетности 3118,442 тыс. человек[3].

Исследуя основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 марта 2018 года в процентах к соответствующему периоду предыдущего года по Республике Казахстан, делаем вывод, что количество действующих субъектов малого и среднего предпринимательства увеличились на 2,9 %.

Доля вклада субъектов малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте (далее - ВВП) в 2016 году составила 21,4% (рисунок 1).

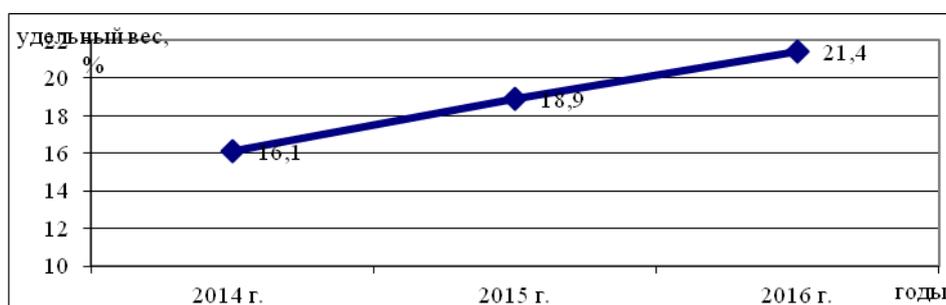


Рисунок 1. Динамика доли малого бизнеса в ВВП РК

Увеличение дохода от реализации товаров и услуг малых и средних предприятий за 2016 год составило 118,15% от показателя предыдущего периода.

Сложившаяся отраслевая структура малых и средних предприятий практически не меняется в последние годы. Из общего количества активных юридических лиц - субъектов малого и среднего предпринимательства доминирующее положение занимают сферы торговли, ремонта автомобилей и изделий домашнего пользования - 24% от общего количества активных в сфере малого предпринимательства с суммарной численностью занятых 163,6 тыс. человек (31% от общей численности занятых в малом и среднем предпринимательстве). Для сравнения отметим, что удельный вес занятых в реальном секторе экономики составляет 66,7%, а в финансовом – 33,3%.

Отраслевая структура малых и средних предприятий представлена в таблице 4.

Анализируя полученные результаты, можно с уверенностью утверждать, что наибольший удельный вес наблюдается по «торговле, ремонту автомобилей и изделий домашнего пользования». Данный вид деятельности является наиболее распространенным в республике, так как требует относительно невысоких стартовых затрат по сравнению, например, с производственной деятельностью. Также хотелось бы отметить, что преобладающее место наблюдается в промышленной и строительной сферах.

Отраслевая структура малого предпринимательства в Казахстане

Отрасль экономики	2016 год
Транспорт	5
Операции с недвижимостью и имуществом: финансовые операции	16,7
Образование	2,9
Здравоохранение	3,3
Торговля; ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	24
Сельское хозяйство	11
Промышленность	16
Строительство	13,2
Прочие	7,9

Эффективность означает, что управленческий механизм имеет четкую организацию и технологию принятия решений, созданы и институированы управленческие звенья, образованные, «верхами» и «горизонтом» по принятию и исполнению управленческих решений, разработаны нормы, внутренние стандарты и другая нормативная документация для управления.

Отраслевая структура малого и среднего предпринимательства представлена на рисунке 2.

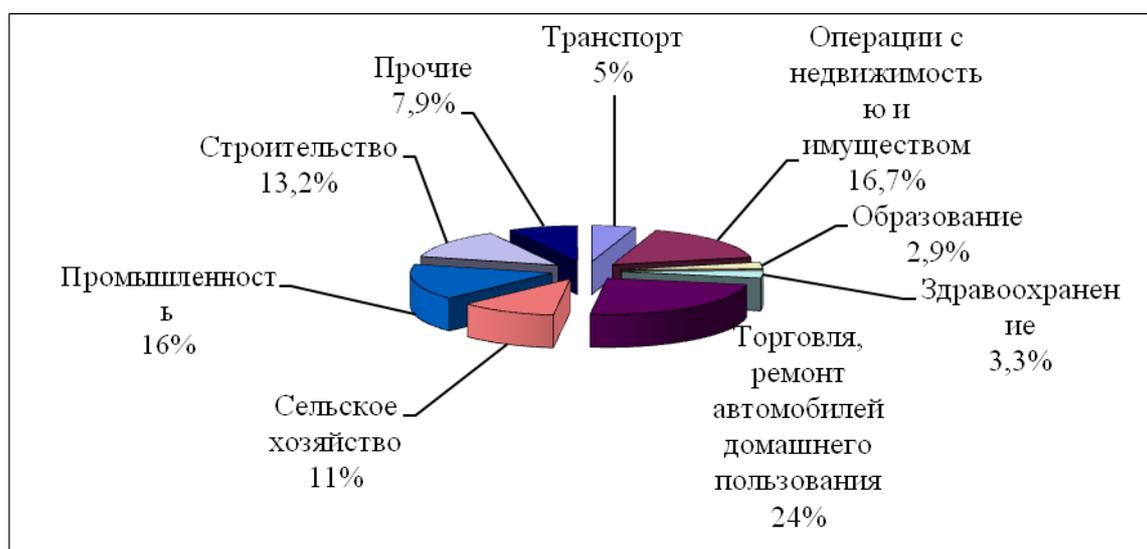


Рисунок 2. Отраслевая структура малого предпринимательства

Высокий показатель удельного веса сельского хозяйства в структуре налоговых поступлений связан с тем, что в РК большое количество крестьянских хозяйств и предприятий, перерабатывающих продукцию сельского хозяйства.

Развитие инфраструктуры рынка недвижимости, ипотечное жилищное кредитование и рост населения города обусловили высокий показатель поступлений в бюджет от операций с недвижимостью [3].

В свою очередь, неразвитая транспортная инфраструктура, системы здравоохранения и образования, а также преимущественно государственная подчиненность образования и здравоохранения обусловили невысокий показатель удельного веса в отраслевой структуре малого предпринимательства.

На сегодняшний день средний и малый бизнес обложен многочисленными налогами, и, как показывают статистические данные, именно данный сектор обеспечивает «львиную» долю налоговых поступлений в республиканский и местные бюджеты (рисунок 3).

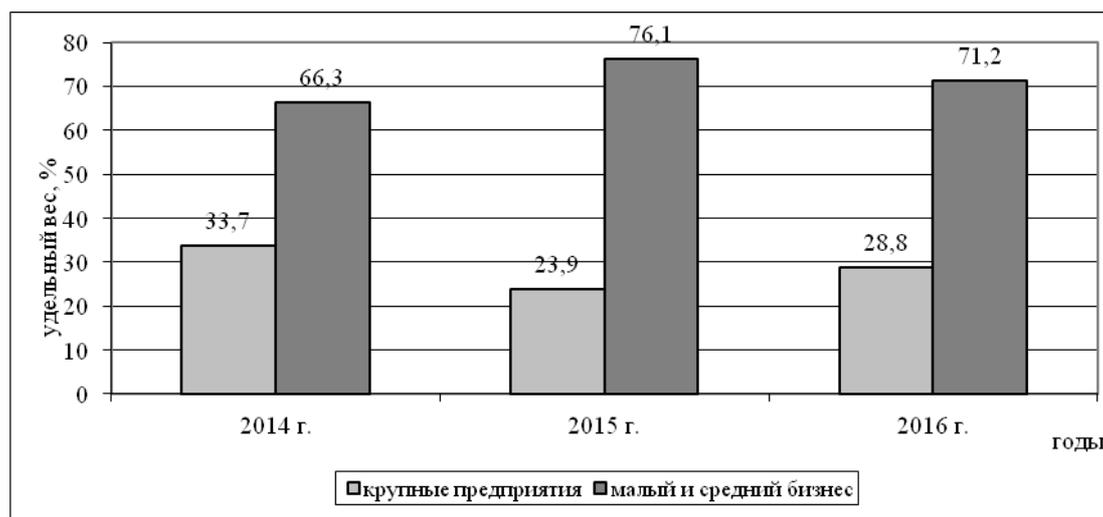


Рисунок 3. Динамика доли налоговых поступлений от субъектов МСБ

Из рисунка 3 видно, что субъекты МСБ обеспечивали в 2014 г. 33,7% налоговых поступлений, в 2015 г. – 76,1%, в 2016 г. – 71,2%, т.е. в 2,5 раза больше, чем крупные предприятия.

Однако, если говорить о реальном секторе экономики, особенно о строительной, горнодобывающей отраслях, то доля крупных предприятий в объеме промышленного производства по республике составляла в 2014 – 2017 гг. 92,1%, 79,8%, 65%, а оставшаяся часть приходилась на малый и средний бизнес (7,9%; 20,2% и 35%) соответственно.

Таким образом, за последние три года доля объемов промышленного производства малого и среднего бизнеса выросла почти в 4,5 раза. Тем не менее, большая часть реального сектора экономики не освоена малым и средним бизнесом и в обозримом будущем промышленное производство недоступно субъектам малого предпринимательства в силу высокого входного «барьера» промышленных отраслей, высокой стоимости основных средств и технологий, непосильных объемов оборотных средств.

Уникальность формирования малого предпринимательства в Казахстане состоит в том, что развитие определенных процессов во многом определяют динамику и глубину реформирования экономики, масштабы необходимых преобразований, дифференцированность темпов развития в различных отраслях и регионах. Общественное мнение может создавать для малого предпринима-

тельства как благоприятную, так и неблагоприятную атмосферу развития. Конечно, огромную роль в процессе формирования малого предпринимательства играют государство, властные структуры. Общественное мнение, с одной стороны, оказывает влияние на решения, которые принимают властные структуры по отношению к предпринимателям, но с другой стороны, мы должны учитывать тот факт, что сама законодательная и исполнительная власть воздействует на формирование общественного мнения, которое соответствует их интересам. Поэтому становление малого предпринимательства происходит медленно и трудно, в неблагоприятной экономической и социальной обстановке [2].

Представители малого бизнеса, как и все предприниматели, создавая инновационные процессы, нарушают сложившееся равновесие состояний, создавая возможность получения прибыли и являясь первопроходцами, новаторами. Проводя рискованные операции, в основном инновационного содержания, предприниматели приводят в движение рыночный процесс. Сам рыночный процесс отбирает лучшие способы ведения производства, а прибыли и убытки являются основным механизмом, который отбирает людей, способных выполнять предпринимательскую функцию, брать на себя риск в условиях необратимости будущего и социальную ответственность за свои действия. В последние годы наряду с торговлей и посредничеством на смену выходит молодой высококвалифицированный специалист, возникают «новые» сферы деятельности, брокерские конторы, торговля компьютерами, страховые компании, в которых работают специалисты со знанием бухучета, ЭВМ, финансов и маркетинга. Предпринимательство в последние пять-семь лет растет вширь и представлено всеми возрастными категориями. В бизнес идут специалисты, которые создавали предприятия по тому профилю, которым занимались раньше. Здесь важную роль приобретают культурные ресурсы человека, его профессиональная и деловая активность.

На сегодняшний день малое предпринимательство обладает высокой потенциальной эффективностью, прежде всего за счет мобилизации человеческого фактора.

Среди положительных сторон малых предприятий необходимо отметить возможность сокращения издержек производства за счет узкой специализации, более полное использование оборудования, экономию на административно-управленческом персонале.

Но наряду с положительными моментами существуют и негативные, вследствие которых многие предприниматели вынуждены сворачивать свою сферу деятельности или переключаться преимущественно на торговозакупочные или посреднические операции.

В условиях экономической нестабильности и инвестиционного кризиса не созданы стимулы и гарантии для вложения собственных денежных средств населения, предназначенных на накопление, открытие малого и среднего производственного предприятия.

Для малого бизнеса характерна высокая доля заемного капитала и низкая доля собственного, вследствие отсутствия денег у населения, что и является основным препятствием его участия в предпринимательстве.

Все это требует большей поддержки и работы со стороны власти, принятия новых законов. Хотя в целом формирование и развитие малого предпринимательства будет зависеть не только от способностей и энергии предпринимателей, но и от готовности к сотрудничеству с ним всего нашего общества.

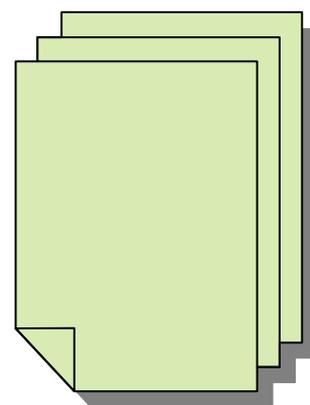
В Казахстане действует Форум предпринимателей. Его задачами являются создание инструментов, влияющих на экономические процессы, происходящие в бизнесе, и рассмотрение возможностей и перспектив, связанных с развитием в Казахстане франчайзинга. Форум предпринимателей Казахстана стал эффективным инструментом развития взаимоотношений государства и предпринимателей. Также в Казахстане с 1997 года действует Фонд развития малого предпринимательства. Основная деятельность Фонда направлена на предоставление кредитов по проектам малого бизнеса самостоятельно, а также путем обусловленного размещения на конкурсной основе средств Фонда в банках второго уровня Республики Казахстан.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 31.01.2006 г. № 124 – III // СПС «Параграф» [Электронный ресурс], 2017.
2. Управление финансами малых и средних предприятий / Проект TESIS – USAID по распространению технической информации: Издание Европейской комиссии. <http://www.docme.ru> [Электронный ресурс]
3. <http://stat.gov.kz> [Электронный ресурс], 2018.
4. <http://www.kazportal.kz> [Электронный ресурс]

СЕКЦИЯ 2

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА



Статья посвящена актуальным проблемам трудовой миграции населения. В начале статьи проводится краткий обзор определений понятия «миграция» в правовых международных и отечественных документах и научной литературе. Даются авторское определение «трудовой миграции» и авторская классификация видов миграции населения по различным признакам. Далее проводится анализ миграционной ситуации в Российской Федерации и в Алтайском крае. Рассматриваются основные факторы миграции населения. Также представлены результаты социологического опроса работников организации, посвященного изучению проблем потенциальной трудовой миграции. В заключении статьи даются рекомендации по совершенствованию системы регулирования трудовой миграции в стране и регионе.

Ключевые слова: миграция, виды миграции, трудовая миграция, факторы миграции, система регулирования трудовой миграции.

В широком смысле под миграцией населения (латинское «*migratio*», от «*migro*» – перехожу, переселяюсь) следует понимать перемещение, переселение жителей в пределах страны из одного региона в другой регион или же из одного государства в другое [1, с. 18].

В научной литературе так и не сложился универсальный подход к определению понятия «миграция» и «трудовая миграция». По мнению А.А. Андреевой, все разнообразие дефиниции трудовой миграции можно условно разделить на определения, существующие в юридической литературе, или нормативно-правовые определения, и дефиниции, существующие в социально-научной литературе [1, с. 18]. По нашему мнению, не следует исключать и экономическую точку зрения при определении сущности трудовой миграции, поскольку в современных условиях именно экономические причины усиливают миграционные процессы в обществе.

Основные международные правовые акты Организации Объединенных Наций, Международной организации труда и региональных международных организаций, как показал анализ, определяют правовой статус и права работников-мигрантов. Например, Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей от 1990 г. [2], Конвенция МОТ № 97 о трудящихся-мигрантах от 1949 г. [3] и Европейская конвенция о правовом статусе трудящихся-мигрантов № 185 от 1977 г. [4]. Однако в этих документах не рассматривается сам процесс трудовой миграции и актуальные видовые категории трудовых мигрантов (например: нелегальные трудовые мигранты или внутренние трудовые мигранты).

Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 г. определяет понятия временной миграции, долгосрочной миграции, краткосрочной миграции, миграции на постоянное место жительства, незаконной миграции, образовательной миграции, сезонной трудовой миграции и трудовой миграции [5]. Однако понятие «трудовая миграция» опре-

деляется узко с позиции временной миграции, а понятия «внутренняя миграция» и «внешняя миграция» вообще не раскрываются.

В научной литературе отечественные авторы дают различные определения миграции населения, трудовой миграции, рассматривают их классификационные виды.

Обобщая разнообразие авторских подходов к определениям, под трудовой миграцией будем понимать территориальное перемещение работников для достижения конкретных целей трудовой деятельности. При этом, не уточняя, временное перемещение это или нет, а также не отождествляя с другим понятием «мобильность».

Все разнообразие видов миграции, по нашему мнению, можно условно объединить по ряду признаков в следующие группы:

1. По продолжительности миграции различают:
 - долгосрочную;
 - краткосрочную;
 - на постоянное место жительства.
2. По определению правового статуса миграция бывает:
 - легальная;
 - нелегальная.
3. По направленности перемещения миграция бывает:
 - внешняя (при пересечении границ государства, международная);
 - внутренняя (межрегиональная, региональная).
4. По причинам миграция бывает:
 - добровольная (по личной инициативе);
 - вынужденная (под влиянием объективных факторов);
 - принудительная (под силовым воздействием кого-либо).
5. По целям, преследуемым в процессе миграции, различают:
 - трудовая;
 - коммерческая (стихийная, не организованная государством);
 - смена условий жизнедеятельности;
 - культурно-этническая;
 - образовательная и др.
6. По результатам перемещения миграция бывает:
 - безвозвратная (в одном направлении);
 - маятниковая (возвратная).
7. По статусу мигрирующего лица:
 - эмиграция;
 - иммиграция;
 - репатриация и др.

По нашему мнению, внутренней трудовой миграции населения в отечественной правовой и научной литературе уделяется значительно меньше внимания, нежели международной или нелегальной миграции. Ситуация с внутренней трудовой миграцией в Российской Федерации требует более вниматель-

ного ее изучения и регулирования. Обратимся к официальным статистическим данным.

Миграционная ситуация в 85 субъектах Российской Федерации в 2017 г. складывалась следующим образом: миграционный прирост населения наблюдался в 28 субъектах, а миграционная убыль – в 57 субъектах Российской Федерации.

По официальным данным Росстата, в 2017г. наибольший миграционный прирост наблюдался в Центральном федеральном округе – 198,5 тыс. чел., в Северо-Западном федеральном округе он составил 76,2 тыс. чел., в Южном федеральном округе – 44,3 тыс. чел. и в Уральском федеральном округе – 0,4 тыс. чел.

Наибольшая миграционная убыль в 2017г. составила в Приволжском федеральном округе – 34,7 тыс. чел., в Сибирском федеральном округе - 25,3 тыс. чел., в Северо-Кавказском федеральном округе – 25,3 тыс. чел. и в Дальневосточном федеральном округе – 17,1 тыс. чел.

Анализ потоков миграции населения по территории Российской Федерации за последние годы свидетельствует о неизменности основного направления внутренней миграции населения из сибирских и восточных регионов страны в западные и центральные. Такая миграция усиливает неравномерность распределения населения на территории Российской Федерации.

По мнению Д.У. Ишназарова и З.М. Ишназаровой, основными факторами привлекательности конкретного региона для мигрантов в Российской Федерации являются:

наличие рабочих мест; сравнительно высокий уровень заработной платы и качества жизни населения; развитая инфраструктура жизнеобеспечения и досуга; концентрация экономической, политической и культурной жизни; сосредоточение крупнейших центров подготовки кадров, научно-исследовательских институтов, проектных организаций, наукоградов; близость к приграничным территориям; развитый социально-экономический потенциал [6, с. 48].

Каково же положение Алтайского края? Анализ миграционной ситуации в Алтайском крае за последние годы свидетельствует о неизменности миграционной убыли населения, несмотря на значительный прирост населения из ближнего и дальнего зарубежья [7]. Сложившаяся миграционная ситуация в крае объясняется прежде всего следующими причинами:

1. Мигранты стремятся в те регионы страны, в которых или привлекательные условия труда (высокая заработная плата, высокая вероятность занятости населения и др.), или благоприятные природно-климатические условия для жизнедеятельности.

2. Высокая численность мигрантов влечет за собой рост экономически активного населения, что влечет рост инвестиционной привлекательности и широкие перспективы социально-экономического развития региона.

3. Концентрация крупнейших городов на территории Российской Федерации усиливает как миграцию внутри региона (например, из сельской местности и малых городов в крупные города), так и межрегиональную миграцию населе-

ния. Миграция последовательно убывает по мере уменьшения размеров населенных пунктов. По частоте перемещений лидируют крупнейшие российские города – Москва и Санкт-Петербург. Аутсайдером выступает село.

Потенциальных мигрантов сегодня интересует весь комплекс условий жизнедеятельности себя и своей семьи, а не только возможности собственного трудоустройства. Регионы с такими благоприятными условиями закономерно становятся центрами притяжения более качественных человеческих ресурсов благодаря наличию больших перспектив для проживания и трудоустройства.

В 2017 году на территории Алтайского края было проведено исследование причин потенциальной миграции работников одной из крупнейших компаний по производству и продаже стильной одежды для взрослого населения и детей («Н&М»). У организации в настоящее время имеется 7 крупных офисов в разных городах России. Три офиса в Москве, два в Санкт-Петербурге, один в Екатеринбурге, один в Новосибирске. К каждому региональному офису привязаны свои города федеральных округов России, в которых имеются магазины.

В Сибирском Федеральном округе с 2016 года действовало 8 крупных магазинов компании. Как показал анализ, основные направления внутренней региональной трудовой миграции работников организации: являются Иркутск - Новокузнецк - Улан-Уде – Барнаул – Красноярск – Новосибирск – Иркутск. Если работники организации достигают значительных успехов в профессиональной деятельности, то они попадают в межрегиональный кадровый резерв.

Служебно-профессиональное продвижение персонала в организации предполагает прохождение конкурсных профессиональных испытаний, зачисления в кадровый резерв и при наличии вакансии в другом городе и согласия работника – переход на новую должность с оказанием организационно-материальной помощи с переездом и размещением на новом месте.

Для оценки готовности к трудовой миграции и выявления потенциальных проблем трудовой мобильности работников организации было проведено социологическое исследование (анкетирование) среди всех ее работников в г. Барнауле. Интересными представляются мнения респондентов о потенциальных причинах трудовой миграции. Все опрошенные указали, что согласны с повышением в должности внутри организации без переезда в другой город или согласны на переезд в другой город в связи с повышением в должности и существенным увеличением заработной платы. Около 4/5 опрошенных указали на желательную оплату расходов на жилье в течение всего срока действия трудового контракта на новом месте. Почти 3/4 опрошенных отметили, что согласились на переезд, если бы были улучшены режим труда и отдыха, условия труда, содержательность работы и т.п.

В ходе опроса было выявлено, что не все условия потенциальных должностных территориальных перемещений подробно известны всем работникам организации, работники опасаются новых проблем жизнедеятельности своей семьи на новом месте проживания. Также отсутствуют четкие критерии и научнообоснованные методы оценки соответствия работников требованиям формирования кадрового резерва организации.

Однако организация на протяжении многих лет уверенно развивает программы как внутренних трудовых перемещений для рядовых работников, так и внешних – для руководящего состава среднего и высшего уровней. А чтобы распространить такой позитивный опыт удержания или целенаправленного перемещения своих работников в организации, необходимо, с одной стороны, учитывать особенности специализации деятельности, возможности и факторы развития организации, а с другой стороны - эффективную систему государственного регулирования трудовой миграции в стране и регионе.

Таким образом, для регулирования трудовой миграции работников организаций необходимы научно обоснованные долгосрочные программы карьерного (служебно-профессионального) развития персонала.

Для совершенствования системы государственного регулирования трудовой миграции в стране и регионе, по нашему мнению, необходимы следующие мероприятия:

1. Правовое определение понятия «внутренняя миграция населения» и «трудовая миграция населения».
2. Разработка Федеральной целевой программы по созданию реальных условий для сохранения трудовых ресурсов в регионах до 2025 г.
3. Разработка Региональной целевой программы по созданию реальных условий для сохранения трудовых ресурсов в регионах до 2025 г.
4. Развитие крупномасштабных инвестиционных промышленных проектов в регионе с созданием дополнительных рабочих мест, учитывая региональные особенности трудового потенциала.
5. Создание регионального кадрового резерва специалистов, востребованных в дальнейших проектах социально-экономического развития региона до 2015 г.
6. Расширение системы статистических показателей о рынке труда и уровне социально-экономического развития субъектов Российской Федерации для объективной оценки потенциальной трудовой миграции[8].

Наше население, меняя место жительства на более благоприятное и экономически выгодное и обладая полной информацией о месте перемещения, будет сосредотачиваться на вариантах максимальной экономико-социальной перспективы. По нашему мнению, это позволит добиться взаимного удовлетворения интересов и работников, и работодателей, и государства.

Список литературы

1. Андреева А.А. Определение понятий «внешняя трудовая миграция» и «внутренняя трудовая миграция» в рамках социологического исследования/ А.А. Андреева// Теория и практика общественного развития. – 2015. - № 8. – С. 18-20.
2. Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/migrant.shtml(Дата обращения 29.03.2018)

3. Конвенция МОТ № 97 о трудящихся-мигрантах [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=93 (Дата обращения 29.03.2018)
4. Европейская конвенция о правовом статусе трудящихся-мигрантов № 185 от 1977 г.[Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://base.garant.ru/2541036/> (Дата обращения 29.03.2018)
5. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 г.[Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://kremlin.ru/events/president/news/15635> (Дата обращения 29.03.2018)
6. Ишназаров Д.У. Внутренняя трудовая миграция в России: этапы, функции, современное положение/ Д.У. Ишназаров, З.М. Ишназарова// Проблемы востоковедения. – 2016. - № 4 (74). – С. 44-50.
7. Общая характеристика миграционной ситуации. Январь 2018.[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/statistics/altayRegionStat/ (Дата обращения 29.03.2018)
8. Ануфриева, И.Ю. Формирование карьерного пространства молодежного рынка труда// Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. – 2017. - № 4. – С. 8-13.

УДК 336.71:004.9

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В КАЗАХСТАНЕ: БАРЬЕРЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Е.В. Варавин, М.В. Козлова

*Восточно-Казахстанский государственный технический
университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск*

В работе определены сущность и особенности электронной коммерции, роль и значение финансового сектора страны в ее развитии. Проведен анализ динамики и структуры рынка электронной торговли, выявлены основные тенденции развития. Определены основные барьеры и проблемы рынка *e-commerce*. Предложены направления продвижения электронной торговли и формирования соответствующей инфраструктуры.

За последние десятилетия мир стремительно движется к экономике нового типа, где основным инструментом ее формирования становятся цифровые технологии. В современных условиях информационные технологии и цифровая трансформация являются главным фактором технологических перемен и условием обеспечения конкурентоспособности как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне стран, приводя к перестройке всех экономических и производственных процессов, радикальному повышению производительности, повышению качества и снижению себестоимости товаров и услуг.

Важным этапом в развитии цифровизации в Казахстане стало принятие Государственной программы «Цифровой Казахстан», целью которой определено ускорение темпов развития экономики республики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики Казахстана на

принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе [1].

Развитие и повсеместное использование цифровых технологий в последние десятилетия XX в. позволило коренным образом изменить сложившиеся подходы проведения коммерческих операций путем широкого использования электронного обмена данными при проведении этих операций вместо традиционного бумажного документооборота, что положило начало бурному развитию такого явления, как электронная коммерция.

Электронная коммерция – это широкое понятие, которое включает в себя электронный обмен информацией, электронное движение капитала, электронную торговлю, электронные деньги, электронный маркетинг, электронный банкинг и электронные страховые услуги.

Благодаря электронной коммерции население получает доступ к большему количеству товаров по более низким ценам. С точки зрения влияния на бизнес стоит отметить, что растущая популярность электронной коммерции приводит к увеличению числа людей, желающих открыть собственный бизнес в этой сфере. Ожидается, что в ближайшие 10 лет привлекательность электронной торговли возрастет за счет ряда качественных изменений. Среди них – повышение эффективности доставки, в том числе за счет использования новых способов доставки, широкого использования клиентской аналитики, расширения ассортимента товаров и роста популярности мобильной коммерции.

Темпы развития интернет-торговли на данный момент существенно выше темпов развития мировой торговли в целом. Объем мирового рынка интернет-торговли составляет 1,55 трлн. долларов. Общий объем мировой онлайн-торговли в 2016 и в 2017 годах увеличился на 1,3%. В 2018 году ожидается рост на 1,5% [2]. Лидирующие позиции на мировом рынке занимают: Китай (538 млн.долл.), США (483 млн.долл.), Великобритания (19 млн.долл.).

В Казахстане объем электронной коммерции также ежегодно растет в номинальном выражении. Так, по итогам 2016 года в электронной коммерции отмечены очень высокие темпы роста: так, объемы розничной торговли выросли на 54,2%, до 78,5 млрд. тенге, оптовой – на 3,2%, до 67,7 млрд. тенге, услуг – более чем вдвое, до 80,2 млрд. тенге.

Основная доля интернет-покупок приходится на одежду, обувь и аксессуары (56,8%), на втором месте – продукты питания (20,8%), на третьем – лекарственные препараты (12%), на четвертом – книги, журналы и газеты (11,6 %) [3].

На одного казахстанского пользователя приходится в среднем четыре онлайн-покупки в год. Наиболее популярные интернет-магазины в Казахстане: Wildberries, AliExpress, eBay, amazon, flip.kz, lamoda.kz, otto-trade.kz, alser.kz, technodom.kz, sulpak.kz [4]. В данное время большинство интернет-магазинов расположено на территории города Алматы (около 60%). В Астане находится около 20%, а остальные 20% – в других городах.

Платежные методы, которые выбирают пользователи, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Платежные методы, которые выбирают пользователи, в %

Распределение по видам платежных методов отражает большой потенциал местного рынка. Значительная его часть не охвачена платежными онлайн-методами – практически половина казахстанцев все еще оплачивает покупки наличными при доставке.

Для организации платежей огромную роль в электронной торговле играет финансовый сектор, он является важным элементом экономики, и от его состояния зависят скорость и качество протекающих изменений. Финансовая отрасль традиционно выступает лидером во внедрении и применении инновационных технологий и цифровых сервисов для взаимодействия с клиентами. Цифровизация и развитие инновационных технологий способствовали активному переходу банковского сектора на дистанционное обслуживание. Так, Национальный банк РК отмечает, что за первые три квартала 2017 года посредством интернет/мобильного банкинга с использованием платежных карточек было совершено 58,9 млн операций на 715,7 млрд тенге. По сравнению с годовыми показателями 2016 года количество и сумма операций увеличились на 51,9% и 78,9% соответственно [5].

С использованием интернет- и мобильного банкинга проводится практически каждый 2-3-й платеж. Подавляющий объем приходится на переводы денег с одного банковского счета на другой – 35,5% от общего объема интернет-платежей, или 254,2 млрд тенге. При этом наиболее популярна оплата услуг операторов сотовой связи – 36,8% от общего количества интернет-платежей, или 21,7 млн. операций (таблица 1).

К числу основных факторов роста e-коммерции относятся достаточно высокий уровень проникновения интернета, наличие необходимого пользовательского опыта, обеспечение безопасности в вопросах, касающихся личных данных пользователей, наличие удобных средств платежей, адекватной законодательной базы, удобной и недорогой инфраструктуры доставки товаров. Таким образом, развитие электронной коммерции в Казахстане весьма перспективно.

Таблица 1 – Безналичные платежи по платежным картам, ноябрь, 2017 (млрд. тенге)

Вид платежа	2016 г.	2017 г.	Прирост, %
Интернет-ресурс	34,8	141,2	306,2
POS-терминал	74,3	137,9	85,5
Банкомат	16,1	18,6	15,5
Банковский киоск	1,1	0,3	-72,2
Прочие	-	2,8	-
Всего	126,3	300,8	138

Основными факторами, положительно влияющими на интернет-торговлю в Казахстане, являются: рост численности интернет-пользователей; рост численности и разнообразия интернет-магазинов; рост численности платежных карточек; улучшение правовой среды интернет-торговли; создание различных институтов, помогающих развитию IT-сферы.

При этом необходимо отметить наличие огромного потенциала в развитии электронной торговли в Казахстане.

Электронный рынок еще довольно слаб в сравнении с традиционными рынками, потенциал электронной коммерции не полностью реализован по ряду причин [6]. Среди факторов, ограничивающих развитие e-commerce, сами предприниматели наиболее часто называли рост конкуренции (34,4%), недостаток финансовых ресурсов (34,3%) и недоверие населения к подобной форме покупок (18,2%). В то же время 28,7% компаний считали, что ограничений в будущем развитии e-commerce в РК нет (таблица 2) [7].

Очевидно, что построение коммерческой деятельности через онлайн-сеть требует проработанных и действенных решений для гарантии конфиденциальности. Одним из способов является применение сертификации систем, авторизации доступа. Совокупность применения различных средств защиты на всех уровнях системы электронного ведения бизнеса позволит построить эффективную и надежную систему обеспечения информационной безопасности e-commerce. Она позволит снизить, а во многих случаях и полностью предотвратить возможный ущерб от атак на компоненты и ресурсы системы e-business.

При электронном способе распространения продукта требуется проработка всех аспектов, связанных с защитой права собственности. В Республике Казахстан за последние годы приняты важные нормативно-правовые акты в области охраны интеллектуальной собственности: Гражданский кодекс, Патентный закон, Закон «Об авторском праве и смежных правах» и другие.

Различия в законодательстве также могут служить препятствием. Не всегда понятно, как трактовать сделки, в какой юрисдикции заключать. Особенности налогообложения увеличивают список пунктов, которые нужно согласовать и унифицировать до того, как состоится сделка. Решением может послужить отдельная правовая база для электронной коммерции и введение в законы разных стран ее стандартов. Очевидно, что это требует времени и ресурсов.

Таблица 2 – Факторы, ограничивающие развитие электронной коммерции (% от числа опрошенных)

Наименование фактора	2015 г.	2016 г.	Изменение (п.п.)
Недостаток собственных финансовых ресурсов	26,756	34,356	7,656
Несовершенство налоговой и правовой политики	3,656	5,556	1,956
Барьеры со стороны банковской системы	4,956	5,456	0,556
Возросшая конкуренция на внутреннем рынке	29,956	34,456	4,556
Недоверие населения	17,056	18,256	1,256
Сложность доставки товаров	8,256	7,356	-0,956
Недостаток защиты персональных данных	4,756	3,756	-1,056
Ограничений нет	36,856	28,756	-8,156
Недостаток заметной выгоды для предприятия при продаже в Online режиме	9,556	9,056	-0,556
Дефицит инвестиций	-	2,956	-
Другие	1,456	3,856	2,456

Комплекс мер, направленных на устранение существующих в стране барьеров для развития Интернет-торговли в целом, а также на увеличение конкурентоспособности местных игроков, должен включать:

1) Регулирование электронной торговли, а именно повышение защиты прав потребителей в электронной торговле, включает эффективные дистанционные инструменты подачи обращений в соответствующие органы, возможность возврата товара за счет торговца, внедрение единого реестра участников рынка электронной торговли и другие, направленные на повышение уровня доверия населения и участников, а также стимулирование перехода бизнеса в онлайн-торговлю. Уже разработаны поправки в Закон «О регулировании торговой деятельности», предусматривающие понятие «интернет-магазин», а также нормы, регламентирующие вопросы их создания [8]. Новый Налоговый кодекс Республики Казахстан предусматривает освобождение электронной торговли от корпоративного и индивидуального подоходного налогов [9].

2) Развитие электронных платежей: проработка вопросов внедрения интегрированной с банками второго уровня внутренней платежной платформы в целях снижения размера банковской комиссии по безналичным платежам, стимулирование внедрения упрощенного механизма осуществления мобильных платежей с учетом международного опыта, разработка системы стимулов для предпринимателей по проведению безналичных платежей, обеспечению полного перехода на использование электронной счет-фактуры.

С января 2016 года в Казахстане изменился рынок мобильной коммерции – появилась возможность проведения электронных платежей через оператора связи с баланса телефона. По данным системы электронных денег Woopay, чаще всего в течение года казахстанцы платили с помощью баланса телефона за покупку контента в онлайн-играх, проезд в общественном транспорте, счета за интернет, кабельное телевидение, телефонную связь, за размещение на досках объявлений [7].

В ближайшие годы в Казахстане активное развитие получит еще один способ оплаты с мобильного телефона: бесконтактные платежи Apple Pay и Samsung Pay. Для использования данной системы достаточно на кассе в супермаркете поднести к pos-терминалу не банковскую карту, а телефон. Не нужно вводить код, отправлять SMS, как в случае с мобильной коммерцией, подтверждение платежа – отпечаток пальца. Бесконтактные платежи позволят перенести оплаты с помощью мобильного телефона из онлайн в офлайн и модифицируют *e-commerce* еще больше.

Электронная коммерция стала развиваться и в рамках классических социальных сетей. Сейчас можно вести продажи прямо на страницах брендов в социальных сетях или через мобильные приложения, началась интеграция целых маркетплейсов в социальные сети. Так, на сайте Satu.kz две трети покупок совершается с мобильных девайсов, в 2016 году количество «мобильных» посетителей маркетплейса увеличилось на треть.

Казкоммерцбанк и компания Visa объявили о запуске в Казахстане инновационного платёжного сервиса Homebank Pay, который основан на мобильном решении компании Visa с использованием QR-технологии в интернет-банкинге. Эта технология позволит потребителям оплачивать покупки путем сканирования QR-кода. Предприятия торговли и сервиса начнут приём безналичных платежей без использования дорогостоящих POS-терминалов, что значительно упростит и удешевит процесс расчётов за товары и услуги. Поскольку платеж инициируется самим потребителем как перевод средств (*push-платеж*), данные его карты не потребуются. Это значительно повышает безопасность и минимизирует риск оспаривания транзакций [10].

Еще одна серьезная технология, которая глобально изменит рынок, – блокчейн – распределенные журналы транзакций. Ни одна технология до блокчейна не обеспечивала доверия к электронным записям в такой мере. В блокчейн запись создается один раз и чем дольше она хранится, тем сложнее ее модифицировать. Для того чтобы подменить транзакцию, надо изменить все тысячи копий, в том числе переподписать все транзакции, которые были после. Другими словами, доверие к транзакциям, зафиксированным в блокчейн, стремится к абсолютному.

Важным направлением развития *e-commerce* является и онлайн-кредитование, предоставляемое интернет-магазинами в сотрудничестве с банками второго уровня. Kaspі.kz является показательным примером того, как эта система может и будет работать [7].

Для достижения целей по развитию проактивного финансового сектора необходимо принять меры, направленные на формирование инновационных организаций, сфокусированных на разработку клиентоориентированных продуктов и услуг, построение экосистем как в части финансовых, так и нефинансовых услуг (ритейл, финансовый консалтинг и т.д.).

Необходимо создать условия для оказания страховыми организациями онлайн-услуг с возможностью заключения договоров страхования в электронной форме, электронного обмена информацией между страхователем (выгодопри-

обретателем) и страховщиком при наступлении страхового случая, оценке ущерба, необходимости изменения условий договора (постпродажное обслуживание), а также хранения электронного договора в единой базе данных по страхованию и круглосуточного доступа клиента к договору страхования.

Внедрение механизмов и стандартов по электронному взаимодействию финансовых организаций, государственных органов, граждан и предпринимателей позволит к 2022 году построить в Казахстане «безбумажный», открытый и высококонкурентный финансовый сектор, обеспечивающий безопасность проведения транзакций и снижение транзакционных издержек;

3) Повышение цифровой и финансовой грамотности населения и предпринимателей;

4) Продвижение электронной торговли;

5) Развитие инфраструктуры логистики (создание центров сервисной поддержки в ведении электронной торговли). С 2018 года планируется создать не менее двух логистических хабов и сортировочных центров. Предполагается, что количество обрабатываемых посылок увеличится на 20% - с 5,148 млн. до 6 млн., сокращение срока доставки по Казахстану - с 15 до 6 дней и до одного дня по определенным маршрутам экспресс-почтой.

По предварительным подсчетам, прямой эффект от цифровизации экономики к 2025 году позволит создать добавочную стоимость на 1,7-2,2 трлн. тенге. Помимо положительного влияния на социальные и другие сферы, это будет содействовать росту финансового сектора и развитию электронной торговли в стране. К 2022 году ожидается увеличение доли электронной торговли в общем объеме розничной торговли до 2,6%; создание за счет цифровизации до 300 тыс. новых рабочих мест; увеличение доли пользователей сети интернет до 82%, а также уровня цифровой грамотности населения до 83%.

Таким образом, сфера электронной коммерции с каждым годом набирает обороты и становится важнейшим стратегическим направлением развития торговых операций. В Казахстане рынку электронной коммерции еще предстоит развитие, но уже и сегодня существуют хорошие предпосылки для роста. Финансовый сектор должен предоставить инструменты для развития электронной торговли так, чтобы можно было быстро, просто и надежно проводить платежи, проверять контрагентов, получать доступ к финансовым инструментам для развития бизнеса, к инструментам поддержки со стороны государства.

Список литературы

1. Государственная программа «Цифровой Казахстан». URL: <https://zerde.gov.kz/activity/management-programs/the-state-program-digital-kazakhstan/>
2. Статистика интернет-торговли в странах мира.
3. Рынок e-commerce в Казахстане. URL: <https://www.Profit.kz>
4. Список лучших интернет-магазинов. URL: <https://real.kz.com/magazin-kazakhstan/index.html>
5. Объем безналичных платежей увеличился за год в 2,4 раза. URL:

<https://m.kapital.kz/finance/66200/banki-perehodyat-na-distancionnye-kanaly-raboty.html>

6. Тутаева Ю.Р. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции // Инновационность экономики России и процессы глобализации: материалы интернет-конференции. – М: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012. – С. 207-213.

7. <https://yvision.kz/post/246145> Неопределённость и трансформация: что происходит с рынком электронной коммерции? URL: <https://vlast.kz/biznes/22580-neopredelennost-i-transformacia-cto-proishodit-s-rynkom-elektronnoj-kommercii.html>

8. МНЭ рассчитывает вовлечь в е-торговлю 200 тыс. казахстанцев. URL: <https://ism.kz/e-torgovlya-pozvolit-sozdat-200-tys-rabochih-mest-k-2022-godu--mne>

9. E-commerce в Казахстане освободят от налога на прибыль. URL: <http://profit.kz/news/42741/E-commerce-v-Kazahstane-osvobodyat-ot-naloga-na-pribil/>

10. В Казахстане запущены мобильные платежи посредством QR-кодов. URL: <http://profit.kz/news/42705/V-Kazahstane-zapuscheni-mobilnie-platezhi-posredstvom-QR-kodov/>

УДК 330.342.22:617.3

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕДИЦИНЕ В КОНТЕКСТЕ ТРЕТЬЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Е.В. Варавин, М.О. Токтагулова

*Восточно-Казахстанский государственный технический
университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск*

В статье рассмотрены приоритеты Третьей модернизации Казахстана, которая является предпосылкой для внедрения инноваций в различные отрасли, в том числе медицину. Описано современное состояние рынка медицинских изделий РК, проанализирована потребность в имплантах на основе данных о количестве операций по протезированию. Выявлена и обоснована необходимость производства имплантов из титана, представлен процесс ценообразования ортопедических имплантов отечественного производства.

В соответствии со стратегией Президента Казахстана Н. Назарбаева по становлению и развитию Казахстана как суверенного государства, принятой в 1992 году, были реализованы первые два этапа модернизации экономики, позволившие решить ряд кардинально важных экономических и социальных задач, в результате которых Казахстан вошел в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Третий этап – это выход на уровень глобальной технологической конкурентоспособности на основе создания новых драйверов роста национальной экономики, модернизации базовых отраслей индустрии, стимулирования инновационной и деловой активности бизнеса, науки и общества [1]. Третья модернизация, объявленная Президентом в его Послании народу Казахстана 31 января 2017 года, содержит пять основных приоритетов:

Первый приоритет – это ускоренная технологическая модернизация экономики. Необходимо развивать в стране такие перспективные отрасли, как 3D-

принтинг, онлайн-торговля, мобильный банкинг, цифровые сервисы, в том числе в здравоохранении и образовании, и другие. Эти индустрии уже поменяли структуру экономик развитых стран и придали новое качество традиционным отраслям. Параллельно с созданием новых индустрий необходимо придать импульс развитию традиционных базовых отраслей (промышленность, АПК, транспорт, логистика).

Второй приоритет – кардинальное улучшение и расширение бизнес-среды.

Третий приоритет – макроэкономическая стабильность.

Четвертый приоритет – улучшение качества человеческого капитала.

Пятый приоритет – институциональные преобразования, безопасность и борьба с коррупцией [2].

Таким образом, основная суть Третьей модернизации состоит в переходе страны к новой модели роста в условиях новой глобальной реальности.

Согласно первому приоритету, необходимо развивать цифровую индустрию во всех отраслях, научный и инновационный потенциал на базе вузов. Важным условием становления новых индустрий является поддержка инноваций и быстрое внедрение их в производство.

Отечественная медицина не является исключением, развитие технологий и внедрение инноваций происходит и в данной сфере, ведь качественные медицинские услуги и высокотехнологичное медицинское оборудование – залог здоровья населения страны.

Экономика здравоохранения тесно связана с экономикой страны в целом. В свою очередь, здравоохранение влияет на развитие экономики национального хозяйства через сохранение здоровья населения (снижение смертности, особенно в трудоспособном возрасте, младенческой и по возрастной смертности детей, заболеваемости и инвалидности, увеличение средней продолжительности жизни). Таким образом, приоритетом деятельности общественного здравоохранения должно оставаться достижение социальных целей, хотя ограниченность ресурсов делает необходимым сочетание социальных и экономических целей, удовлетворяющих общественную потребность. Необходимо отметить важность инновационных технологий, которые играют особую роль в современной медицине.

Сегодня медицина динамично и бурно развивается. Ее стремительное совершенствование ставит данную отрасль на самые передовые позиции мировой науки и определяет новые инновационные тренды. Несомненно, это непосредственно связано с социальным аспектом самой медицины. Инновации в медицине с каждым днем все больше и больше влияют на качество жизни населения. Сегодня современные инновационные технологии ежедневно возвращают здоровье десяткам тысяч пациентов. Во многом положение дел в здравоохранении зависит от процесса инвестирования в отрасль.

Инновационность в медицине определяется, прежде всего, современными технологиями создания и использования фармацевтических и диагностических средств, инструментов и методик с высочайшим стандартом конкурентоспособности по отношению к уже имеющимся аналогам. Обычно стимулом к стар-

ту инновационного проекта является научное открытие или достижение. Основываясь на этом, в современном мире медицина выходит на совершенно новый тренд развития современных инновационных технологий в оказании медицинской помощи населению и увеличению в конечном счете продолжительности жизни человека [3].

За последние годы медицинские технологии стремительно развиваются, что позволяет широко внедрять имплантологическое лечение, в том числе эндопротезирование. Травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин оказывают отрицательное влияние на показатели здоровья населения республики, что обусловлено их высокой распространенностью среди различных групп населения и высокими показателями неблагоприятных социальных последствий: временной и стойкой утраты трудоспособности, смертности.

Современные эндопротезы начали внедряться в Казахстане с середины 90-х годов прошлого века. Однако целенаправленное развитие это направление получило только с открытием научно-исследовательского института травматологии и ортопедии (НИИТО). К настоящему времени в НИИТО апробированы и внедрены более 30 моделей эндопротезов тазобедренного сустава мирового производства, установлено более 7500 эндопротезов крупных суставов. Коллективом ученых были усовершенствованы компоненты эндопротеза тазобедренного сустава, соответствующие лучшим мировым аналогам, разработана технология их имплантации [4].

Имплантаты – это класс изделий медицинского назначения, используемых для вживления в организм в роли протезов (заменителей отсутствующих органов человека). Исследуя потребность в имплантатах, выявили, что увеличилось количество операций в связи с развитием технологий медицины. В 2016 году число операций на костно-мышечной системе увеличилось до 85475 против 77796 в 2015 году; послеоперационная летальность осталась на уровне прошлых лет и составила 0,5%. Послеоперационные осложнения остались на уровне 2015 года и составили 0,1 % к общему числу проведенных операций (таблица 1) [5].

Таблица 1 – Операции на костно-мышечной системе, проведенные в стационарах травматологического профиля Казахстана

Всего операций	Число проведенных операций (взрослым и детям)				Процент послеоперационных осложнений			
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
на костно-мышечной системе:	72175	73809	77796	85475	0,1	0,1	0,1	0,1
- на костях	49122	49106	50494	54575	0,1	0,1	0,1	0,05
- на суставах	12717	14915	17154	19740	0,1	0,1	0,1	0,1

Увеличение количества высокотехнологичных медицинских услуг (ВТМУ) за последний год на 4 656 единиц (в 1,3 раза) произошло за счет уве-

личения числа операций по эндопротезированию крупных суставов – на 2 758 единицы (в 1,3 раза).

На рисунке 1 представлена структура технологии ВСМП (высокоспециализированной медицинской помощи) за 2016 год [5].

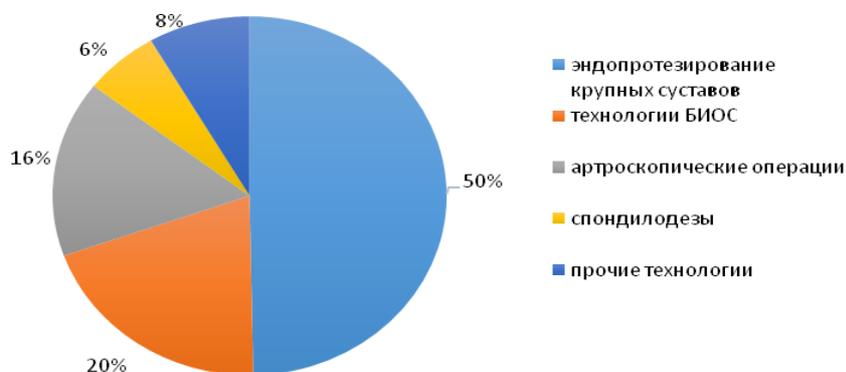


Рисунок 1. Структура технологий ВСМП, выполненных в 2016 году

В структуре выполненных в 2016 году по технологии ВСМП операций эндопротезирование крупных суставов составляет 50% (2015 г. – 48%), технологии БИОС составляют 20%, что на уровне прошлого года, артроскопические операции – 16% (2015 г. – 17%), спондилодезы – 6,2% (2015г. – 6,3%), прочие технологии – 8,4% (2015 г. – 9%).

Анализ деятельности медицинских организаций, оказывающих травматолого-ортопедическую помощь населению республики, показал, что за отчетный период наблюдается рост числа несчастных случаев, травм и отравлений, увеличилось число хирургических вмешательств на костно-мышечной системе на амбулаторном уровне, увеличилось число операций по эндопротезированию.

Следовательно, потребность в современных медицинских технологиях растет. Основной объем изделий медицинского назначения для применения в ортопедии и травматологии импортируется. Наиболее крупные компании-поставщики в 2016 году представлены на рисунке 2 [6].

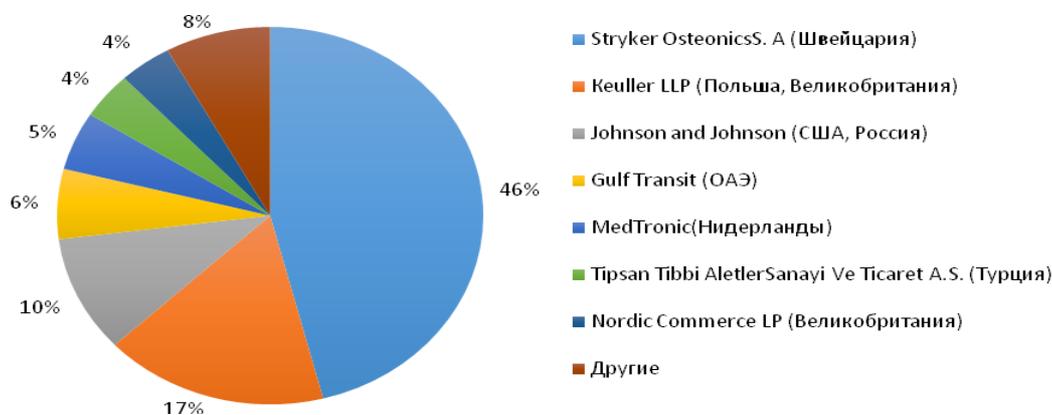


Рисунок 2. Компании-поставщики в стоимостном объеме поставок

Таким образом, наиболее крупными-компаниями производителями и оптовыми поставщиками, поставляющими изучаемые изделия медицинского назначения в Казахстан, являются Stryker, Euller и Johnson & Johnson, на которых приходится практически $\frac{3}{4}$ рынка импортируемых ИМН изучаемых категорий.

Так как основной объем ИМН для применения в ортопедии и травматологии импортируется, то это определяет потребность в создании отечественного производства. Несомненным преимуществом Восточно-Казахстанской области в развитии подобного производства является наличие на ее территории уникального предприятия, полностью интегрированного производителя титана – АО «Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат», занимающего 4 место в мире по объему производства [7]. Кроме того область обладает существенным научным потенциалом, что позволило ВКГТУ им. Д. Серикбаева начать разработку технологии мелкосерийного производства изделий медицинского назначения (имплантатов) из титана для применения в травматологии и ортопедии [8]. Для производства продукции медицинского назначения из титана используются полуфабрикаты титановых сплавов: прутки, плита и лист, фасонные отливки, проволока. При этом необходимо отметить, что на данный момент производство продукции третьего-четвертого переделов в АО «УК ТМК» и в Казахстане в целом не налажено. Это обуславливает необходимость приобретения титановых полуфабрикатов за рубежом – в Германии, Швейцарии, Австрии, России. Эффективным способом разрешения данной ситуации является использование толлинга. Механизм толлинга в общем случае представляет собой переработку иностранного давальческого сырья с последующим вывозом готовой продукции с соблюдением предусмотренного таможенного режима «Переработка товаров на таможенной территории». Применение данного таможенного режима позволяет ввозить сырьё и вывозить готовую продукцию беспошлинно.

При такой схеме отечественные контрагенты поставляют за рубеж сырьё и вывозят готовую продукцию, а иностранные заводы оказывают лишь услуги по переработке и получают за это фиксированный доход, с которого и платят налоги. В таком случае ни ввозимое сырьё, ни продукты его переработки не облагаются таможенными пошлинами и налогом на добавленную стоимость.

Использование данного механизма позволит существенно снизить затраты на производство титановых полуфабрикатов и в целом себестоимость медицинской продукции из титана.

При мелкосерийном производстве основная доля затрат в структуре цены медицинского изделия из титановых сплавов приходится на разработку медицинского изделия, регистрационные и маркетинговые мероприятия (рисунок 3). Непосредственно на производство приходится не более половины всех затрат, из которых затраты на исходные материалы (полуфабрикаты) составляют около 5%.

Процесс ценообразования ортопедических имплантов импортного производства происходит по следующей схеме: *Формирование себестоимости производителем → формирование таможенной стоимости → формирование стоимости дистрибьютором → формирование конечной стоимости представителем.*

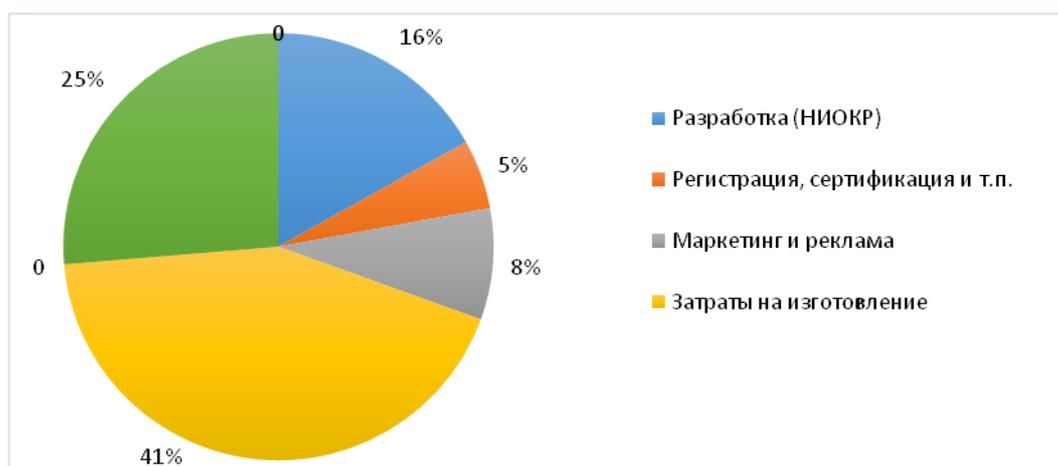


Рисунок 3. Составляющие стоимости медицинских изделий

Для ортопедических имплантов отечественного производства процесс ценообразования можно будет представить так: *Формирование себестоимости производителем → формирование конечной стоимости представителем производителя в регионах.*

Упрощенный процесс ценообразования даст возможность отечественным производителям реализовывать продукцию по цене гораздо ниже по сравнению с зарубежными производителями для конечного потребителя (пациента, клиники).

Реализация данного проекта ВКГТУ позволит:

- создать производство титановых биоимплантов и медицинских инструментов в Казахстане;
- обеспечить выход титановой продукции АО «УКТМК» на внутренний рынок и повысить долю казахстанского содержания;
- повысить эффективность медицинского обслуживания, с применением новых технологий и оборудования из казахстанского титана;
- увеличить рост занятости населения и налоговых отчислений в государственный бюджет.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о растущей востребованности внедрения современных технологий протезирования в казахстанской травматологии и ортопедии и развитии отечественного производства титановых имплантатов. Предполагаемая к производству продукция медицинского назначения из титана создаст альтернативу импортным медицинским технологиям, широко используемым при сложных оперативных вмешательствах. Близость к производству АО «УКТМК», специализирующегося на добыче и обработке титана, и возможности кооперации с ним создают идеальные условия для локализации производства по выпуску имплантатов из титана.

Список литературы

1. Третья модернизация Казахстана: цели, задачи, механизмы. URL: <http://www.kazpravda.kz/articles/view/tretya-modernizatsiya-kazahstana-tseli->

zadachi-mehanizmi/

2. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», 31 января 2017 г. URL: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvary-a-2017-g

3. Трушкина Л. Ю. и др. Экономика и управление здравоохранением: Учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 384 с.

4. Официальный сайт Научно-исследовательского института травматологии и ортопедии. URL: <http://niito.kz/niito/>

5. Статистический сборник НИИТО. URL: http://niito.kz/assets/files/21/statsbornik_2016.pdf

6. Маркетинговое исследование рынка изделий медицинского назначения в Казахстане: потребление, импорт, экспорт, анализ цен, прогноз развития. URL: <http://www.marketingcenter.kz/2016/08-11-rynok-izdeliya-meditsinskogo-naznacheniya-imm.html>

7. Портал StroyRes.Net. URL: <http://stroyres.net/metallicheskie/vidyi/tsvetnyie/titan/proizvodstvo-osobennosti-protssesa.html>

8. Имплантаты из тантала будут изготавливать в ВКО. URL: <https://altaynews.kz/archives/66771>

ББК 65.325

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПАНТОВОГО МАРАЛОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ

А.В. Глотко, Л.В. Ершова

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

В данной статье дается характеристика ресурсной базы для развития пантового мараловодства в Республике Алтай. Прослеживается динамика развития отрасли за последние годы и существующие проблемы. Разработан инерционный и реальный сценарий развития отрасли мараловодства в Республике Алтай на 2018-2025 гг.

Республика Алтай всегда являлась аграрным регионом. Сельское население составляло в 1990 году 72,4 % от всего населения республики. За прошедшие 27 лет соотношение изменилось незначительно: согласно статистическим данным, сельское население и сегодня преобладает над городским - 71%.

А в аграрной отрасли республики первенство было и остается за животноводством, что обусловлено природно-климатическими условиями и преимущественно горным ландшафтом региона, не оставляющим достаточных площадей на ведение высокоурожайного земледелия.

Статистические данные о поголовье основных видов (без учета количества верблюдов и свиней) сельскохозяйственных животных в хозяйствах различных форм, приведенные в таблице 1, показывают, что за первое десятилетие (1991-2001 гг.) поголовье крупного рогатого скота в республике сократилось на 46,5%, поголовье овец - на 66,5 %, коз - на 64,1%, хотя козоводство в советское время было высокодоходной отраслью, и лошадей - на 37,5%. Также сократилось поголовье оленей на

37,3% [5]. Единственные сельхозживотные, поголовье которых за десятилетие возросло почти в 2 раза, - маралы (табл. 1).

Таблица 1 - Поголовье скота в хозяйствах всех категорий Республики Алтай, гол.

Показатель	1991 г.	2001 г.	2011 г.	2016 г.
КРС	185636	117934	195123	253243
Козы	220061	79147	142321	152723
Овцы	936337	314253	418861	483007
Лошади	7747	48466	102805	144347
Маралы	21117	40141	52631	54831
Олени	8383	5255	1441	254

Когда была отменена плановая дисциплина (план выходного поголовья на контрольные даты по половозрастным группам по каждому виду сельхозживотных), существовавшая и строго контролируемая в советской экономике, когда были отменены директивно установленные закупочные цены на все виды сельхозпродукции, самые развитые в республике отрасли животноводства (овцеводство, козоводство, скотоводство и коневодство) потерпели экономический крах в самом прямом смысле слова. В новых рыночных условиях конкурентоспособной и рентабельной оказалась лишь одна отрасль животноводства Горного Алтая - пантовое мараловодство и оленеводство (рис. 1).

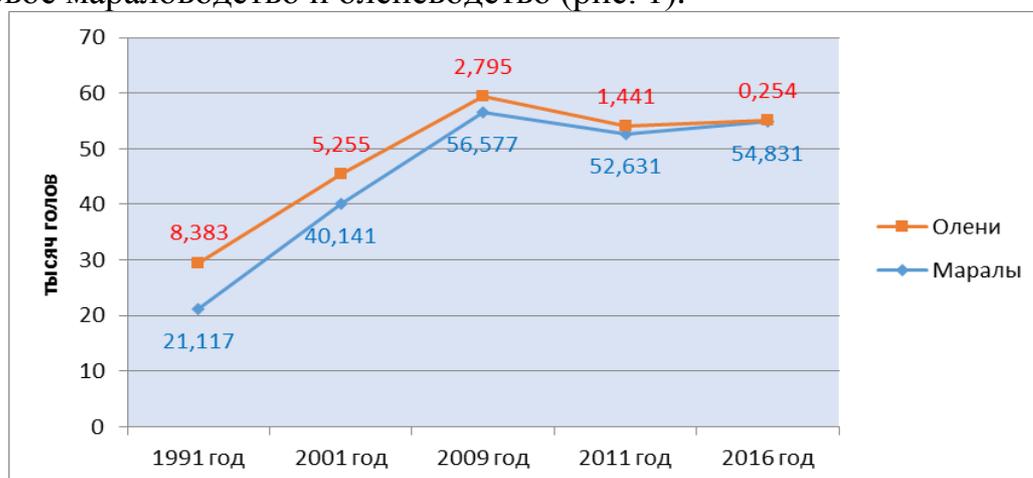


Рис. 1 – Динамика поголовья скота в Республике Алтай, гол.

Анализ показателей последующего десятилетия (2001–2011 гг.) показывает, что все отрасли не только остановили спад поголовья, но и значительно укрепили свои позиции, а поголовье КРС и лошадей превысило уровень 1990–1991 гг. [6]. В этот же период шел бурный рост поголовья маралов.

Первые мараловодческие совхозы, созданные в 1928-1930 гг., насчитывали около трех тысяч маралов. В 1936 году насчитывалось уже свыше 4 тысяч маралов, а к 1942 году их поголовье превысило 6 300.

В предвоенные годы в Горный Алтай были завезены пятнистые олени и созданы первые фермы. Они хорошо прижились, и в 1941 году их стадо насчитывало уже более 1 400 голов.

Оленей и маралов разводят в естественных условиях на обширных горно-лесных участках – парках, огороженных высокими изгородями. Основная продукция этой отрасли – панты.

Панты – это еще не успевшие окостенеть рога оленя или марала, содержащие ценные лекарственные вещества. Срезанные и специально обработанные, они являются важным сырьем фармацевтической промышленности. Панты маралов в восточной медицине считаются одним из наиболее ценных и дорогих лекарственных средств и представляют для человека в высшей степени сбалансированной пищевой добавкой, восстанавливающей природные силы организма для предотвращения болезней и хронических состояний.

От маралов и пятнистых оленей получают три вида продукции: пантовую, мясную и второстепенную.

В целом пантовое оленеводство и мараловодство – одна из высокодоходных отраслей сельского хозяйства, дающая до 20% валового дохода хозяйств.

За годы существования отрасли практиками и учеными разработано более 70 способов консервации пантов, в том числе с применением технических средств, сублимационной сушки и так далее.

Метод консервации пантов алтайских производителей оценивается корейскими специалистами как наилучший, так как он предполагает индивидуальную работу пантовара с каждым пантом. Существующую технологию консервации пантов существенно усовершенствовать уже не удастся, и необходима дополнительная совершенно иная промышленная технология переработки пантов, которая должна внедряться в отрасли параллельно существующей.

Панты (рога) маралов пользуются большим спросом в странах Азии, к ним относятся Южная Корея, Китай, Тайвань и Япония, эти страны занимают основную долю экспорта. Готовая местная продукция переработанных пантов составляет лишь 10 % от возможного.

Основанием бурного роста мараловодческой отрасли в 1990-2009 годы стала рентабельность данной отрасли от 60 до 120 %.

Однако анализ показателей численности сельхозживотных Республики Алтай в последний период после 2011 года показывает тенденцию устойчивого роста всех видов, кроме поголовья маралов и оленей. Олени, красивейшие и благороднейшие животные, не выдержав жесткую конкуренцию на международном пантовом рынке, практически исчезают.

Именно эти позиции заставляют задуматься над дальнейшей судьбой пантового мараловодства и оленеводства в Республике Алтай.

В последние несколько лет наблюдается снижение цены на панты во внешнем рынке. Рассмотрим основные причины такого нежелательного явления.

До 70 годов XX века традиционными поставщиками пантов на международном рынке являлись СССР, Китай и Южная Корея. Однако начиная с 1980-х

годов к пантовому оленеводству стали проявлять интерес Новая Зеландия, Австралия и Канада. Одновременно эффективность пантового производства объективно ухудшается из-за постоянного роста цен на электроэнергию и горючесмазочные материалы, уборочную пропашную технику и материалы для загоразивания и ремонта парков. Работа мараловодческих хозяйств в таких условиях резко ограничивает их финансовые возможности и в целом падает рентабельность отрасли, что непременно повлечет за собой сокращение поголовья маралов в хозяйствах республики, упадут объемы производства пантов.

Не замечать эту отрицательную тенденцию, которая началась с 2010 года, и не принимать существенные меры, будет, по меньшей мере, еще одним упущением на пути экономического роста сельскохозяйственного производства в Республике Алтай.

В сложившихся условиях рынка в пантовом мараловодстве особую роль сегодня играют постоянные исследования существующих и потенциальных рынков сбыта продукции. Сегодня уже нельзя ориентироваться только лишь на корейский и китайский рынки сбыта консервированных пантов.

Воздействие государства в настоящее время на деятельность оленеводческих хозяйств ограничено. Государство регулирует рынок производства пантовой продукции только через налоговую, бюджетную, таможенную политику и не определяет, куда, как и по какой цене сбывать оленеводческим хозяйствам свою продукцию. Организация производства и реализация пантовой продукции в хозяйствах основываются лишь на их собственных маркетинговых подходах. Такой подход сегодня, особенно в дальнейшем, будет сдерживать реализацию пантовой продукции экономически обоснованными ценами, что естественно приведет к снижению рентабельности отрасли в целом. Забота об экономически обоснованных ценах должна перейти на региональный и государственный уровни. В начале 1990-х гг. попытки кооперации оленеводческих хозяйств с целью более выгодного сбыта пантов при участии власти в Республике Алтай реализовать не удалось, так как были выбраны изначально неправильные условия сотрудничества.

На наш взгляд, в области повышения конкурентоспособности на основе формирования правильной ценовой политики у мараловодческих хозяйств отрасли существуют значительные резервы, но освоить их можно только при условии появления у хозяйств все большего ассортимента готовой продукции, предназначенной для употребления непосредственно человеком. Внедрение инновационной технологии глубокой переработки продукции пантового оленеводства - основа дальнейшего повышения экономической эффективности развития отрасли.

В настоящее время региональная мараловодческая отрасль имеет достаточное количество технологий для оздоровления (пантовые ванны, микроклизмы с пантогематогеном, ванны с пантогематогеном для ног и тому подобное), чтобы положить начало формирования имиджа Республики Алтай и Алтайского края как оздоровительной территории, основой которых должны стать в том числе и оздоровительные возможности мараловодства.

При этом оздоровительный туризм как направление является гораздо более природосберегающим по отношению к туризму активного отдыха. Совершенно новые возможности открывает оздоровительный туризм в плане въездного туризма. В соответствии с прогнозами туристическая подвижность в Алтайском крае и Республике Алтай будет продолжать активно расти.

Наиболее благоприятными условиями в области мараловодства обладают Усть-Коксинский, Усть-Канский, Онгудайский и Шебалинский районы республики, что не только обусловлено географическим положением, но и подтверждается объемами производства продукции (соответственно 50,7%, 15,1%, 16,8% и 11,8% от общего объема продукции, произведенной в РА в 2015 году). Безусловным лидером в производстве продукции пантового мараловодства является Усть-Коксинский район.

Переработка лектесырья сосредоточена в Майминском, Чемальском районах республики и г. Горно-Алтайске.

Реализация кластерной политики в сфере производства БАД из продукции пантового мараловодства и лекарственно-технического сырья будет способствовать повышению эффективности использования сырьевого потенциала Республики Алтай. Ядро будущего кластера составляют сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, предприятия по переработке продукции пантового мараловодства и лектесырья. Развитие кластера осуществляется по четырем направлениям: использование продукции пантового мараловодства в туристско-рекреационных целях; производство консервированных пантов; вспомогательное производство (кровь, хвосты); производство БАД.

Обеспечивающими структурами выступают:

- научные организации (повышение продуктивности маралов, селекционная работа, разработка и внедрение высокотехнологичных безотходных производств, разработка новых рецептур БАД, клинические исследования);
- образовательные организации, поставляющие кадры для кластера;
- организации, занимающиеся продажей технологического оборудования, техническим обслуживанием, проектированием и установкой технологических линий и других производственных мощностей;
- транспортные компании, кредитные организации, фонды, организации, занимающиеся вопросами сертификации и стандартизации продукции, маркетинговые организации, государственные и муниципальные органы управления.

Функционирование предприятий кластера осуществляется в тесном взаимодействии с организациями научного обеспечения, основными среди которых являются: Всероссийский научно-исследовательский институт пантового оленеводства Сибирского отделения Россельхозакадемии (ВНИИПО); Горно-Алтайский НИИ сельского хозяйства Сибирского отделения Россельхозакадемии (Горно-Алтайский НИИСХ); Горно-Алтайский государственный университет (ГАГУ). Комплексные доклинические и клинические испытания препаратов проводятся в ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России, ВИЛАРе, Санкт-Петербургской и Пятигорской хи-

мико-фармацевтических академиях, Алтайском госмедуниверситете, клиниках Томска и Барнаула и других организациях РАН, РАМН и Минздрава РФ.

Перспективы развития кластера тесно связаны с перспективами развития туристско-рекреационной отрасли Республики Алтай, поскольку основными активными потребителями продукции, производимой на территории кластера, являются туристы, посещающие регион. Таким образом, конечными потребителями продукта кластера являются население РА, туристы, население других регионов РФ, спортсмены, иностранные граждане.

Конечной продукцией кластера будут консервированные панты марала, БАДы, произведенные на основе пантовой и побочной продукции пантового мараловодства (кровь марала, крошки рогов марала и пр.), лектехсырья, продукции пчеловодства, дикоросов, эфирных масел, живицы.

Проведенные оценка и прогноз экономической эффективности мараловодческой продукции в Республике Алтай подтверждают, что мероприятия по развитию мараловодства регионального АПК способствуют увеличению поголовья маралов, выручки от продажи мараловодческой продукции.

В таблице 2 представлен результат прогнозирования инерционного сценария развития отрасли мараловодства в Республике Алтай.

Ожидаемыми результатами реализации данного сценария будет незначительный темп роста поголовья маралов в регионе (+7 % к 2025 г.); сокращение валового сбора сырых пантов на 5,2 % при росте производства пантов консервированных – на 12,4 %. Преобладание консервации как способа переработки пантов маралов объясняется монопольным положением основного их потребителя. Южнокорейские покупатели диктуют необоснованно низкие цены на закуп замороженных пантов, в результате чего производители постепенно будут отказываться от заморозки пантов в сторону консервации, что к тому же является наиболее удобным способом предотвращения размножения гнилостных бактерий в рогах.

Таблица 2 – Инерционный сценарий развития отрасли мараловодства в Республике Алтай, 2018-2025 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2025 г. к 2015 г., %
Поголовье маралов, тыс. голов	53,8	54,8	54,5	54,8	55,1	55,7	56,3	56,4	56,7	57,3	57,7	107,2
Валовое производство сырых пантов, т	87,8	90,0	92,0	81,1	81,7	81,9	82,0	82,1	82,7	83,1	83,3	94,8
Производство консервированных пантов, т	45,5	47,2	49,1	50,5	50,7	50,7	51,1	51,3	51,4	51,5	51,6	112,4
Выручка от реализации продукции мараловодства, млн. руб.	420,5	506,2	592,6	627,1	688,6	750,1	811,6	873,1	934,6	996,1	1057	251,5

Налоговые отчисления, всего, млн. руб.	75,7	88,6	94,8	105,0	114,6	124,3	133,9	143,5	153,1	162,7	172,4	227,7
в т.ч. в бюджет Республики, млн. руб.	3,8	4,4	4,7	5,3	5,7	6,2	6,7	7,2	7,7	8,1	8,6	227,7
Чистая прибыль от реализации продукции мараловодства, млн. руб.	96,7	116,4	136,3	144,2	158,4	172,5	186,7	200,8	215,0	219,1	233,3	241,2

Как показывают расчетные данные таблицы, в отрасли к 2025 г. по сравнению с 2015 г. будет наблюдаться увеличение выручки и прибыли на 151,5 % и 141,2 % соответственно, но данная тенденция напрямую зависит от прогнозируемого роста цен на рынке продукции мараловодства. При этом размер налоговых отчислений в региональный бюджет (налог на имущество организаций, транспортный налог) вырастет на 130 %. Кроме того, данный сценарий не позволит решить стратегические задачи в области социального развития. Количество предприятий в отрасли мараловодства по умолчанию не изменится, соответственно дополнительного числа рабочих мест не предполагается.

Реальный сценарий предусматривает постепенную реализацию начатых масштабных проектов и параллельно разработку новых, а также привлечение в Республику Алтай инвестиций, направляемых на развитие агропромышленного комплекса, частичное преобразование и модернизацию животноводческих комплексов.

В настоящее время правительством России разрабатывается комплекс мер и программ по выведению АПК Республики Алтай из кризиса, что в перспективе должно повысить инвестиционную привлекательность Республики.

Этот вариант потребует повышения объема государственных капиталовложений, значительной поддержки из федерального бюджета. Развитие Республики в этом случае ставится в прямую зависимость от их постоянного и гарантированного притока. Соответственно, основной угрозой данного сценария будет риск снижения уровня государственных капиталовложений, в т.ч. поддержки из федерального бюджета, в результате чего произойдет сближение с инерционным сценарием развития. Этот вариант приведет к существенному повышению инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса Республики за счет реализации имеющихся программ и проектов, но не за счет развития интеграционных структур. Показатели, характеризующие состояние отраслей скотоводства и мараловодства, будут расти согласно запланированным целевым показателям стратегии социально-экономического развития Республики Алтай до 2028 г. и комплексной программы социально-экономического развития малонаселенных, труднодоступных и отдаленных населенных пунктов на территории Республики Алтай (табл. 3).

Таблица 3 – Реальный сценарий развития отрасли мараловодства в Республике Алтай, 2018-2025 гг.

Показатель	2015 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2025 г. к 2015 г., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Поголовье маралов, тыс. голов	53,8	55,2	55,9	56,7	57,4	61,4	62,0	62,6	63,3	117,6
Валовое производство сырых пантов, т	87,8	71,8	78,3	79,3	80,3	86,0	86,8	87,7	88,6	100,9
Производство консервированных пантов, т	45,5	43,1	47,0	47,6	48,2	51,6	52,1	52,6	53,1	116,8
Выручка от реализации продукции мараловодства, млн. руб.	420,5	632,3	699,1	762,5	827,1	950,1	1021,8	1089,7	1159,9	275,8
Налоговые отчисления, всего, млн. руб.	75,7	105,9	116,4	126,3	136,4	156,2	167,4	178,0	189,0	249,7
в т.ч. в бюджет Республики, млн. руб.	3,8	5,3	5,8	6,3	6,8	7,8	8,4	8,9	9,5	249,7
Чистая прибыль от реализации продукции мараловодства, млн. руб.	96,7	145,4	160,8	175,4	190,2	218,5	235,0	250,6	266,8	275,8

Реальный сценарий (промежуточный) – наиболее вероятный в реализации. Согласно ему, поголовье маралов к 2025 г. вырастет до 63,3 тыс. голов, что выше показателя 2015 г. на 17,6 %. Валовое производство сырых пантов увеличится на 1%, консервированных – на 16,8 %, прибыль – на 175,8%.

Заключение

В результате проведенной оценки и прогноза экономической эффективности мараловодческой продукции, были предложены мероприятия по стратегическому развитию мараловодства регионального АПК Республики Алтай. Целевой сценарий развития является наиболее предпочтительным. В результате развития мараловодства отчисления в бюджет Республики Алтай в 2025 году превысят размер отчислений в 2015 году на 225%, поголовье маралов к 2025 году увеличится на 26,2%, рост величины прибыли составит 315%. Таким образом, мероприятия, предложенные в рамках развития АПК Республики Алтай, являются эффективными, поскольку приводят к реализации более привлекательного, с экономической точки зрения, сценария.

Список литературы

1. Республика Алтай: туристический паспорт. Министерство экономического развития и туризма Республики Алтай. Официальный интернет-портал//www.mineco04.ru (01.03.2018)].
2. Фролов Н.А. У истоков пантового мараловодства России [Текст]/Н.А. Фролов. Барнаул, 2014. - 328 с.
3. Природные ресурсы Республики Алтай [ЭР] <http://viperson.ru/articles/prirodnnye-resursy-respubliki-altay> (03.03.2018)].
4. Биологические ресурсы Республики Алтай [ЭР] <http://rustrana.rf/articlehttp://пустрана.рф/article> (05.03.2018)].

5. Статистический ежегодник Республики Алтай. 2015: Стат.сб./Алтайстат. – г. Горно-Алтайск, 2016. - 411с.
6. Статистический ежегодник Республики Алтай. 2009: Стат.сб./Алтайстат. – г. Горно-Алтайск, 2010. - 444с.
7. Республика Алтай в 1999 г. / Статистический ежегодник. Горно-Алтайск: Госкомстат РА, 2000. - 207 с.

ББК 620.9:50

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКИ В РК
В.Н. Гранецкий, Е.А. Колос, М.У. Рахимбердинова
Восточно-Казахстанский государственный
технический университет им. Д.Серикбаева, г. Усть-Каменогорск
А.С. Исахова
Университет Нархоз, г. Алматы

В настоящее время общество по-разному понимает суть выражения «зеленая» экономика. Одни считают, что это новые отрасли экономики, которые улучшат природу страны. Другие понимают это выражение как новые технологии, своего рода экосистемы, которые призваны помогать и приносить пользу природе. Третьи считают, что это переход на новый этап развития, целью которого является создание экологически чистых продуктов.

Все эти подходы очень близки к определению данного понятия. «Зеленая» экономика – это экономика, направленная на сохранение благополучия общества, за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивающая возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл.

В первую очередь, «зеленая» экономика направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению (полезные ископаемые – нефть, газ) и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов.

В основе зеленой экономики – чистые или «зеленые» технологии. По словам специалистов, развитие «зеленой» экономики позволит избежать Казахстану экологического кризиса, который затронул своими масштабами уже многие постиндустриальные страны[6].

Несмотря на все успехи и достижения, сегодня все еще требуется такое количество ресурсов, которое выходит за пределы возможностей нашей планеты. Согласно отчету Всемирного фонда природы, индекс живой планеты (оценивает состояние биоразнообразия) показывает падение на 30% по сравнению с 1970 г., а экологический след человечества (потребность человека в природных ресурсах) с 1966 г., напротив, увеличился почти в два раза. Если наши требования к планете продолжат возрастать в том же темпе, к 2030 г. нам понадобится эквивалент двух планет для поддержания прежнего образа жизни, а к 2050 г. – 2,8 планеты.

Оказалось, что по мере роста национальных доходов отдельные показатели результативности экологической деятельности в стране могут и улучшаться, но экологическая эффективность и устойчивость при этом зачастую продолжают испытывать падение [2].

Очевидно, по нашему мнению, необходимы принципиально новые шаги, надо перейти на такую концепцию развития, которая позволит решать социальные, финансовые, топливно-энергетические и климатические проблемы комплексно и добиваться не только количественного роста, но и существенно реального качественного улучшения.

Время неспешного перехода к «зеленой» экономике заканчивается – сегодня в ответ на последствия кризиса и в связи с потерей рабочих мест и необходимостью смягчения климатических изменений требуется быстрый планетарный переход к «зеленой» экономике. Цели ее весьма амбициозны, она способна обеспечить синергизм между тремя основными уровнями развития – экономическим ростом, социальным благополучием и охраной окружающей среды и здоровья людей. Следствием будут восстановление пострадавшей от кризиса экономики, создание новых производительных рабочих мест, уменьшение крайних форм бедности, сведение к минимуму зависимости от углеродов и предотвращение дальнейшего разрушения экосистем.

Развивающиеся страны, прежде всего, должны инвестировать в сельскохозяйственное производство, в укрепление систем управления водными ресурсами и в санитарии, так как эти инвестиции имеют огромное социальное значение, в распространение и применение автономных энергетических установок. Но есть и общие тенденции экономического развития без ущерба для окружающей среды: это переоборудование зданий, возобновляемая энергия, чистый транспорт, обеспечение потребностей в чистой воде, строительство новой промышленной и информационной инфраструктуры. Поскольку успешный переход к модели «зеленой» экономики в конечном итоге зависит от технологических новшеств, то именно у частных фирм и корпораций есть окончательные технические решения в отношении «зеленого» производства, экоэффективности и экономического роста. Многие фирмы возглавляют экоиндустрию и стремятся воспользоваться усилением спроса потребителей на товары улучшенного экологического качества.

Для финансирования проектов «зеленой» экономики потребуются государственная помощь: налоговые стимулы, ужесточение технических регламентов, кредиты на научно-исследовательские работы, демонстрационные проекты, а также «озеленение» государственной инфраструктуры.

Это послужит катализатором для беспрецедентного глобального «зеленого» курса, направляющего в этот сектор капиталы, технологии и рабочую силу. Сельское население также представляет собой коммерчески выгодный рынок для мелкомасштабных технологий «чистой» энергетики.

Понимание тесной взаимосвязи между экологией, экономикой и социальными проблемами постепенно становится всеобщим: не вызывает сомнений,

что занятость, зарплаты, сбережения и инвестиции должны расти, а загрязнения, отходы и безработица – сокращаться.

Для преодоления нынешнего кризиса в мировой экономике ученые рекомендуют правительствам ведущих стран принять неотложные и эффективные меры по стимулированию инвестиций в инновационные экотехнологии и продукты, повернув обильные потоки денег в реальную экономику вместо надувания пузырей на фондовых биржах. Усиление инновационного развития и рост на этой основе производительности приведут неизбежно к росту безработицы и росту социальной напряженности.

Поэтому новый курс на развитие «зеленой» экономики необходим не только для предотвращения наихудших последствий чрезмерного использования природных ресурсов, истощения экосистем и изменения климата, но и для создания и закрепления широкого спектра высокооплачиваемых инновационных рабочих мест. Ведь настоящим критерием экономической стабильности страны является занятость.

По мнению экспертов, к 2030 г. около 20 млн. только «прямых» рабочих мест будет создано на экологически чистых предприятиях. Это, конечно, весьма заниженная цифра – без учета мультипликатора занятости и кластеризации «зеленых» процессов в экономике, так что речь можно вести о сотнях миллионов потенциальных «зеленых» рабочих мест.

Но на пути развития «зеленой» экономики в глобальном масштабе, прежде всего, стоит нефтегазовый сектор, который обеспечивает 6,5% мировой экономики, а это 4,9 трилл. долл. в год, что больше экономик Японии или Германии. Нефть сегодня дает треть всей энергии человечества, газ – около 15%, гидроэнергетика еще в три раза меньше [3].

Поэтому различные энергетические инновации и зеленая «экономика» в настоящий момент находятся в аутсайдерах, т.к. большие сверхприбыли традиционного энергетического сектора тормозят их развитие. По-видимому, мировая экономика ждет своего кризиса, чтобы бурно развивать «зеленые» технологии.

Без перехода к зелёной экономике Казахстану нельзя достичь запланированных показателей снижения энергоёмкости ВВП, ресурсосбережения, выполнения международных экологических конвенций и соглашений. Создание национальной инновационной системы невозможно без института поддержки зелёных технологий, без перехода на принцип наилучших доступных технологий (НДТ) Европейского союза, заложенных в Экологическом кодексе.

Западные компании нередко сбрасывают Казахстану морально устаревшие технологии и оборудование под видом передовых. Например, капиталоемкие мусоросжигательные заводы, которые выделяют диоксины и фураны, намного уступают новым пиролизным российским и даже казахстанским модульным установкам («Аист-200» – НПО «Базальт» Томск, ТОО Unilux, Алматы).

К отраслям зелёной экономики, в широком смысле, относят устойчивую энергетику, включая ВИЭ, биотопливо, повышение энергоэффективности, ресурсосбережение, переработку отходов, экологическое домостроение и архи-

тектуру, «умные города», торговлю «зелёными» товарами, органическое сельское хозяйство, аквакультуру, устойчивый транспорт, экологический туризм, экосистемные услуги и другие.

По мере ускоряющегося научно-технического прогресса национальные приоритеты государственной поддержки тех или иных секторов динамично меняются.

В узком смысле слова «зеленая» экономика – это возобновляющие источники энергии (ВИЭ). В Казахстане есть значительные ресурсы возобновляемой энергии в виде гидроэнергии, энергии солнца, ветра и биомассы. Но пока лишь гидроэнергия используется достаточно активно.

Гидроресурсы РК сосредоточены в основном на востоке и на юге страны, на реках Иртыш, Или и Сырдарья – это 73% всей мощности гидроресурсов. Теоретическая их мощность составляет 170 тыс. ГВт.час электроэнергии в год. Реально вырабатывается 15% от этой величины, но технологически возможно довести до 62 тыс. ГВт.час электроэнергии в год (36%).

Ветроэнергетика доступна для центральной части РК, северо-востока, юго-востока и Прикаспия. В связи с этим, Казахстан рассматривают как одну из наиболее подходящих стран мира для развития ветроэнергетики. Ее потенциал оценивается в 2тыс. ГВт.час электроэнергии в год. Ветрогенераторы уже работают в Алматинской области [4].

Солнечная энергетика оценивается в 1300 – 1800 кВт/м² в год при годовой длительности солнечного света 2200-3000 час/год. Этот вид энергии важен для отдаленных изолированных районов, в этом ее преимущество – в близости к любому потребителю.

Главные ограничения, связанные с использованием солнечной энергии, вызваны её непостоянством: солнечные установки не работают ночью и малоэффективны в пасмурную погоду.

Вследствие нестабильности поступления солнечной энергии системы солнечного отопления должны работать с дополнительным резервным источником энергии или с тепловым аккумулятором. В сельском доме свободной площади намного больше для размещения солнечных батарей, начиная с маленького участка в 6 соток.

В этом году в ВКО решено построить солнечную электростанцию в Жарменском районе. Стоимость проекта оценивается 50 тыс. долл., а также мини ГЭС мощностью 30 МВт под Зыряновском. Их планируют заложить в мае 2018года, а к декабрю получить первые мегаватты.

Важны фактор вовлечения ВИЭ в производство электроэнергии – это снижение вредных выбросов в окружающую среду. Однако пока эти технологии неконкурентны на рынке с углеводородами.

Поэтому в инновационных программах нужно делать ставку на технологии завтрашнего дня, которые выходят на крупное серийное производство в ближайшие 2-3 года.

Например, готовить производство солнечных батарей с КПД 90% на основе гетероэлектрического фотоэлемента.

Принято считать, что примерно два процента от ВВП достаточно для стартового капитала в экологизацию экономики, для стимулирования новых зелёных отраслей и зелёной инфраструктуры. Годовой оборот экоиндустрии стран ЕС составляет 2,5 % ВВП, около 1,5% из всех трудоустроенных непосредственно заняты в этой сфере, ¼ всех инвестиций – это инвестиции в чистые технологии.

Считается, что дополнительное вложение в 2% от ВВП достаточно для стартовых усилий перехода на зелёные технологии. В частности, за счёт переориентации субсидий из коричневых секторов и госзакупок.

В Казахстане энергетическая, транспортная и водообеспечивающая инфраструктура не отвечает международным стандартам, её необходимо модернизировать на основе передовых технологий. Инвестиции в малую энергетику быстро окупаются и повышают доступ населения к дешёвой энергии.

Поэтому их следует рассматривать как приоритетные. На сегодняшний день доля возобновляемых источников энергии в общем объеме производства электроэнергии составляет около 1%. Ожидается, что к 2020 году доля использования альтернативных источников энергии в энергобалансе страны возрастет до 4% [5].

Результатом ожидаемой Третьей промышленной революции в мире может стать развитие зеленой экономики в Казахстане. Среди ее принципов – переход на возобновляемые источники природных ресурсов, внедрение энергоэффективных направлений и прочее.

Выясним исторические и правовые аспекты этого вопроса в РК. Инициативу «Зеленый мост» озвучил Н. Назарбаев в 2010 году на III Астанинском форуме, а в 2012 программа была принята и продвинута Президентом на исторической Конференции ООН «Рио-20» в Рио-де Жанейро. Здесь же были подписаны документы о проведении Международной выставки «ЭКСПО - 2017», которая успешно прошла в прошлом году. Темой этой выставки была «Энергия будущего», для того чтобы привлечь лучшие мировые технологии в области энергосбережения и альтернативных источников энергии, что и было сделано на практике [1].

Казахстан не так давно серьезно озаботился экологией экономики. В 2009 году был принят Закон «О поддержке использования возобновляемых источников энергии», а в 2012 – Закон «Об энергосбережении и повышении эффективности». В 2013 году своим майским указом Президент утвердил государственную Концепцию по реализации принципов зеленой экономики. При этом было отмечено, что, несмотря на наличие в недрах огромных природных богатств, включая углеводороды, Казахстан намерен активно развивать возобновляемые источники энергии и ежегодно инвестировать в зеленую модернизацию средств в объеме 2% национального ВВП.

В результате реализации этого значимого проекта ожидается:

- улучшить благосостояние граждан Казахстана;
- обеспечить существенную экономию природных ресурсов за счет внедрения технологических открытий;

– усилить защиту окружающей среды.

Данная Концепция реализуется в рамках стратегического плана развития Республики до 2050 года. В ходе ее реализации корректируются все отраслевые и региональные программы развития.

Данная концепция выделяет семь направлений развития:

- 1) внедрение возобновляемых источников энергии;
- 2) энергоэффективность ЖКХ;
- 3) органическое земледелие, отказ от синтетических продуктов, пестицидов и кормовых добавок;
- 4) управление отходами;
- 5) управление водными ресурсами;
- 6) развитие чистого транспорта;
- 7) эффективное управление экосистемами.

В рамках программы развития «зеленой» экономики Казахстан планирует инвестировать средства в 10 ключевых секторов: сельское хозяйство, ЖКХ, энергетика, рыболовство, лесное хозяйство, промышленность, туризм, транспорт, утилизация ТБО и управление водными ресурсами [7].

До 2050 года национальная экономическая модель должна быть выстроена целиком в соответствии с принципами глобальной индустриализации. Природные ресурсы использоваться, в большей части, исключительно на принципах их возобновляемости.

При этом должны быть решены следующие задачи:

- ликвидация проблем с водоснабжением в стране;
- понижение энергоемкости ВВП на 50% по сравнению с уровнем 2008 года;
- увеличение доли альтернативных источников энергии до 50%;
- перевод в крупнейших городах теплоэлектростанций на газ — до 30% от общего числа ТЭС;
- снижение выбросов углекислого газа на 40% по сравнению с 2012 годом;
- увеличение доли мусоропереработки - до 50%.

Внедрение зеленых технологий позволит к 2050 году дополнительно увеличить ВВП на 3%, создать более 500 тысяч новых рабочих мест, сформировать новые отрасли промышленности и сферы услуг.

По нашему мнению, это повысит уровень и качество жизни населения, сделает продукцию более конкурентоспособной за счет снижения энергозатрат и использования вторичной переработки. Реализуемые меры улучшат экологию в целом и ликвидируют дефицит водных ресурсов в отдельных регионах.

Список литературы

1. Козина В. Природу мы взяли в долг у будущих поколений // АИФ.– 2016. № 38.

2. Калиева К., Гранецкий В.Н. Trends and prospects "green economy". Международная научно-практическая конференция «Зеленая экономика – будущее человечества». Усть-Каменогорск, ВКГТУ, 2014. – С. 180 – 191.
3. Гурдин К. Топливо третьей мировой // АН. – 2018. № 32.
4. Акбаев О. На какой энергии въедем в будущее? // АИФ. – 2017. № 41.
5. <http://www.kazportal.kz/zelyonaya-ekonomika-v-respublike-kazahstan>
6. http://egov.kz/cms/ru/articles/green_ekonomika
7. <https://www.nur.kz/1661679-zelenaya-ekonomika-v-kazakhstane-probl.html>

ББК 65.321

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Т.Л. Данильчик

ФГБОУ ВО «Алтайский технический университет им. И.И. Ползунова»

Современное органическое сельское хозяйство – это и высокие технологии, и достаточно сложная агрономия, и значительная степень контроля.

Российский АПК, важнейшее место в котором должно занять органическое сельское хозяйство, безусловно, может стать драйвером инновационной экономики. Сегодня недостаточно точечной модернизации некоторых выборочных приоритетных направлений развития агробизнеса, необходима долгосрочная взвешенная научно-техническая инновационная политика, позволяющая «вписаться» в новую технологическую волну.

По данным исследования Института органического сельского хозяйства (FiBL), сейчас объем российского рынка оценивается в 120 млн. долл. К 2020 году он вырастет в два раза, до 250 млн. долл.

Рост, как ожидается, произойдет в первую очередь за счет органического растениеводства, а именно производства на экспорт сырья для последующей переработки за рубежом.

Внутренний рынок, по оценкам аналитиков, будет развиваться меньшими темпами, поскольку для его роста необходимо, прежде всего, повышение качества жизни россиян. К сожалению, пока такого тренда не наблюдается.

Что касается внешнего рынка органической продукции, то спрос зарубежных производителей на сертифицированное сырье, удовлетворенный сейчас лишь на 5%, будет расти. К наиболее востребованным видам продукции для экспорта можно отнести продовольственную и фуражную пшеницу, кукурузу, спельту, семена и жмых подсолнечника, коричневый лен, кунжут, сою, ячмень, рожь, полбу и др. Потенциал предложения данной продукции со стороны отечественных аграриев достаточно велик.

Сегодня в России сертифицировано как органические 385 тыс. га, или 0,2% всех сельхозземель. Согласно ежегодному докладу FiBL, наша страна занимает двадцать второе место в мире по размеру органических сельскохозяйственных угодий. В тройку лидеров входят Австралия, Аргентина и США, располагая соответственно 22,7, 3,1 и 2 млн. га площадей. Что касается России, то в плане

увеличения органических угодий наблюдается устойчивая тенденция роста. Так, если в 2013 году в России площадь органических сельскохозяйственных земель ограничивалась лишь 144 тыс. га, то за два последующих года их размер вырос почти в 2,7 раза, данная тенденция сохраняется и в современный период. При этом значительные площади пригодных для органики угодий остаются несертифицированными по целому ряду причин [1].

Одновременно, по данным Минсельхоза, продукция, заявленная на внутреннем рынке как органическая, на 98% таковой не является, а 90% сертифицированной органики продукции – ввезенная в страну.

Вместе с тем, необходимо отметить, что точных данных по количеству импортируемой и экспортируемой сертифицированной органической продукции нет, так как в российской таможенной службе такая статистика не ведется. Нет данных о товарных потоках, структуре продаж, целевых группах, нет анализа успешного опыта хозяйств в разных регионах. С биологизацией земледелия еще сложнее.

Очевидно, что рост производства и реализации органики продукции возможен в двух направлениях. Первое – локальный рост, обусловленный повышением эффективности традиционных и внедрением новых технологий, позволяющий обеспечить внутренний рынок органической продукцией. Второй – попытка встроиться в мировые цепочки создания прибавочной стоимости. Это должен быть глобальный прорыв, ориентированный на возрастание конкурентоспособности российской сельхозпродукции на мировых рынках, за счет роста эффективности науки, внедрения новых моделей образования, стратегий инновационного эффекта.

Очевидно, что для дальнейшего развития и того и другого направления прежде всего необходима целостная система знаний и определений, четкие индикаторы, позволяющие отслеживать, анализировать, прогнозировать динамику развития органического земледелия, разрабатывать дорожные карты, региональные программы, государственные стратегии.

Думается, что решению многих поставленных практикой развития аграрного сектора проблем может поспособствовать инициированное Союзом органического земледелия (СОЗ) исследование «Органическое сельское хозяйство и биологизация земледелия в России». В ходе исследования, в котором примут участие 85 субъектов РФ, предполагается опросить сотни различных категорий производителей, торговые сети и небольшие частные магазины, а также представителей региональных органов АПК, аграрных вузов и торговых сетей. Формы и методы обследования самые разные, от опросов, анкетирования и интервьюирования до аналитики. Цель программы – выявить количественные и качественные параметры хозяйствования субъектов, применяющих технологии органики, прошедших сертификацию и собирающихся это сделать, только пытающихся внедрять методы органического земледелия и уже находящихся в переходном состоянии. Это позволит обозначить распределение трендов по регионам, сформулировать существующие противоречия в бизнес-сообществе,

наметить пути сближения науки и практики, сформировать отраслевой и государственный заказы.

При поддержке федерального Минсельхоза, Госдумы работа начата с опроса региональных департаментов и министерств сельского хозяйства, сбора данных у сельхозпроизводителей тех регионов, в которых, по мнению аналитиков, сосредоточено большинство органических производств: Центральный, Южный, Северо-Кавказский федеральные округа. На развитие органики в центре и на юге страны оказывают существенное влияние близость европейского рынка и крупнейших точек сбыта – Москвы и Санкт-Петербурга. Вместе с тем, сдерживать развитие органического производства на юге, может, например, сформировавшаяся в данном регионе конкурентная среда. Так, на юге земельные угодья в основном находятся в собственности крупных агрохолдингов, ведущих интенсивное сельхозпроизводство. Они заняли свою нишу на рынке за счет положительного эффекта масштаба производства, дающего преимущества в снижении себестоимости продукции и не мотивированы на существенные изменения. По пути экологического и биологического сельского хозяйства пойдут мелкие и средние производители. И это не только российская специфика, это реалии мировой практики [2].

Переход на производство органики продукции достаточно затратный и сложный процесс, особенно на начальном этапе. Например, многолетний опыт работы с органикой швейцарских и австрийских фермеров показывает, что положительный эффект – постоянство урожая и себестоимости – потребует кропотливой работы фермера как минимум в течение двух севооборотов. Решиться на такой риск согласится лишь тот производитель, который рассчитывает быть хозяином на земле и передать ее по наследству. А усиление инвестиционной активности возможно только там, где существует прозрачная государственная система.

Реальной возможностью для агрария, который хочет получить доступ к органическим технологиям и пробиться на рынок сбыта, безусловно, является сертификация. Самой доступной и эффективной является европейская сертификация, хотя для регионов, граничащих с Китаем, рациональнее сертифицироваться по USDA.

Сейчас в России по международным стандартам сертифицировано около 70 производителей органической продукции. Это, как правило, средние фермерские хозяйства с площадью земель до 1,5 тыс. га. Появились первые отечественные производители, сертифицированные по китайским стандартам, – в Хабаровском крае и Приморье. Однако необходимо отметить, что это лишь те хозяйственники, которые сами заявили о себе, подав заявку в союз. Отчитываться о своем статусе зарубежные сертифициаторы не торопятся. Хотя подобная информация находится в свободном доступе, к сожалению, она не востребована, да и изучение ее осложняется тем, что сертификат может быть выдан на юридическое лицо с другим наименованием.

Как известно, в России применяются три национальных стандарта на органическую продукцию. Кроме того, ряд регионов, такие как Воронежская и

Ульяновская области, Краснодарский край, регламентируют производство на основе региональных законов об органическом сельском хозяйстве. А в Белгородской области принята и достаточно успешно функционирует областная программа биологизации земледелия. Подтвердить, что продукция производится в соответствии с ГОСТ, может эксперт, имеющий официально аккредитованный сертификат. Кроме того в нашей стране работают компании, сертифицирующие субъектов рынка по собственным системам добровольной сертификации, примером может служить «Листок жизни», который используют десятки производителей.

Проблема заключается в том, что даже если хозяйство имеет зарубежные сертификаты, то, как правило, на земельные участки. Технологии не сертифицируются, если производствоне ориентировано на экспорт. Поскольку на российском внутреннем рынке сертификация продукции не дает производителю дополнительной маржинальности, большинство из них просто напишет на этикетке «органик», «экологически чистая», «био», «фермерская» продукция.

Безусловно, рынок органической продукции будет легализован с принятием федерального закона, предписывающего считать органической продукцией только ту, которая соответствует принятым ГОСТам, которые четко коррелируются с техническим регламентом Евросоюза.

Вместе с тем, сам по себе закон в его нынешнем виде «не снимет» проблему производства товаров под видом органических, на самом деле не являющихся таковыми. Необходимо создание целостной системы сертификации.

Крайне востребованными в сложившейся ситуации являются фундаментальные отечественные независимые научно-производственные изыскания в области органического сельского хозяйства, учитывающие отечественные наработки, зарубежный опыт, трансфер инноваций [3].

К сожалению, на данный момент в России почти полностью отсутствуют научнообоснованные технологии производства органической продукции по основным, стратегически важным и востребованным для внутреннего рынка и экспорта культурам. Поэтому их «наработка» осуществляется хозяйствующими субъектами путем проб и ошибок, что неизбежно ведет к экономически необоснованным рискам.

Одним из итогов года экологии и охраны окружающей среды можно считать начавшееся «встраивание» органического сельского хозяйства в сферу научных и технологических разработок в национальном масштабе. Идет формирование базы экспертов, тестирование средств и технологий, разрешенных ГОСТ Р 56508-2015 «Продукция органического производства. Правила производства, хранения, транспортирования», проводятся образовательные курсы для сельхозпроизводителей, в том числе фермеров, создается реестр производителей биопрепаратов.

Важно также отметить то, что в Европе есть мощный государственный тренд, который способствует развитию органического сельского хозяйства.

К европейцам пришло понимание того, что больше половины вреда экологии приносит интенсивное сельское хозяйство. Для нас, к сожалению, это не

аксиома. Более того, субъекты европейского рынка органики получают от государства существенные дотации: практически за внедрение каждого метода биологизации выделяется господдержка. При этом если применение элементов органикотехнологий задекларировано, например, фермер отказывается от применения гербицидов, а на самом деле декларация нарушается, хозяйство подвергается крупным штрафным санкциям. Что касается российской системы поддержки и стимулирования сельскохозяйственного производителя, то она нацелена в большей степени на крупный агробизнес, ориентируясь исключительно на получение «бухгалтерского» эффекта. Критерии оценки экологических результатов деятельности, так важные для социума в целом, при этом никак не учитываются. Между тем, именно фермеры, живущие и работающие на земле, проявляют в большей степени экологическую ответственность и за процесс, и за результат хозяйствования, проявляющуюся в бережном отношении к земле, даже ценой некоторых финансовых потерь. Необходимо, чтобы наше государство обратило особое внимание на поддержку именно малых форм хозяйствования, в том числе на помощь в сфере органического производства. Но такие меры господдержки должны быть прописаны не в законе об органическом земледелии, а в законодательстве, регламентирующем сельское хозяйство и господдержку отрасли.

Думается, сложности в этом плане будут, поскольку в ближайшие три-пять лет, прежде всего, будет решаться задача обеспечения продовольственной безопасности страны. Поэтому отдельные субсидии по федеральным программам производителям органической продукции выделено, скорей всего, не будет. Хотя регионы, «пробившие» статус органических, такую господдержку получают. Логичнее всего развивать в этом плане земледелие в Крыму, где еще с украинских времен функционирует достаточно много производителей органик.

И еще один важный момент. Тренд на органическое сельское хозяйство стартовал в развитых странах не только потому, что люди согласны платить большую цену за органические товары. Очень важно осознание того, что правильная органика не только вкуснее и полезнее, но и положительно влияет на экологию. У нас, к сожалению, замалчиваются многие данные о совокупном влиянии негативных факторов интенсивного сельского хозяйства на окружающую среду и здоровье человека, сельхозпроизводителям недоступны до 80% ассортимента биопрепаратов, удобрений, агрономических приемов, отсутствует возможность их тестирования, недостаточно выработанных научно обоснованных комплексных решений, объединяющих все возможные варианты.

Таким образом, развитие отечественного рынка органической продукции требует комплексного подхода. Прежде всего, необходимо сознание того, что органическое сельское хозяйство – это реальный, хотя и противоречивый процесс повышения устойчивости продовольственной системы, требующий на государственном уровне решения целого ряда конкретных практических вопросов о количестве пригодных для органики земель и кадровом обеспечении новых методов ведения хозяйства, о создании профессионального экспертного сообщества, о системе сертификации технологий, о трансферте инноваций, о

государственной поддержке, об уравнивании интересов всех субъектов данного сегмента рынка.

Перспективы развития хорошие. Если отечественный рынок органики развивался даже в отсутствие законодательной базы, то с ее созданием возможности для роста многократно повышаются. Платежеспособный спрос на органику, формирующийся, прежде всего, в мегаполисах, население которых все больше стремится компенсировать вред от плохой экологии через потребление органического питания, будет «подстегивать» предложение. Сельхозпроизводители, опираясь на заказы потребителей, бизнеса, государства, обслуживающего сектора, способны быстро насытить рынок. Дальше трендом для крупного сельхозпроизводителя может быть точечное земледелие, по пути которого идут США и Канада. А для мелких фермеров, которые не могут конкурировать с сильными игроками по себестоимости, но способны обеспечить конкурентоспособность за счет качества, органическое производство становится единственно возможным путем.

Список литературы

1. Российский рынок органических продуктов к 2020 году вырастет вдвое – URL: <http://www.agroinvestor.ru/analytics/news/28442-rossiyskiy-rynok-organicheskikh-produktov-k-2020-godu/>
2. Органическое сельское хозяйство и биологизация земледелия в России выходят в свет – URL: <https://issek.hse.ru/press/204004104.html>
3. Glotko A. V., Sycheva I. N., Permyakova E. S., Danilchik T. L., Usenko V. D. 2017. Prospects of Production of Ecologically Clean Agricultural Products in the Transboundary Territories of the Great Altai. *Research Journal of Environmental Management and Tourism*, 7 (23):1361-1372. А.В. Глотко, И.Н. Сычева, Е.С. Пермякова, Т.Л. Данильчик, В.Д. Усенко

ББК 637.5

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОГО ПОДКОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

Ш.Д.Жайлаубаева, Ж.Х. Кажиева

Государственный университет имени Шакарима г. Семей

Проблема обеспечения продовольственной безопасности страны остается одной из важнейших и в политическом, и в социально-экономическом отношении [1; стр.7]. Одной из причин ее возникновения в Республике Казахстан является вытеснение с рынка отечественной продукции и замена ее аналогичными импортными. Следует отметить, что данная продукция не всегда высокого качества. Это касается различных отраслей, в том числе и мясного подкомплекса. Лидерами в области поставки мяса в республику выступают такие страны, как Польша, Австралия и Аргентина.

В связи с этим, появление в данной отрасли различных формирований, способных удовлетворить потребности населения в отечественных мясных продуктах, является одним из путей решения данной проблемы. Агропромышленное формирование должно как способствовать нормальному материально-техническому снабжению производства, так и оказывать помощь в реализации продукции и обеспечении юридического и финансового обслуживания структурных подразделений [2; 117-125].

Проведенный нами анализ показал, что здесь наибольшее распространение получили компании холдингового типа. Основными мотивами их создания являются возможности, связанные с противостоянием нарастающей конкуренции, расширением рынков сбыта произведенной продукции, внедрением инновационных технологий, получением синергетического эффекта и т.д. [3, с. 244].

К примеру, ТОО «Рубиком», являясь одним из крупнейших производителей продуктов питания в Республике Казахстан, включает в себя все звенья производственной цепочки (сырье-переработка-реализация) [4].

Основными направлениями деятельности компании «Рубиком» являются растениеводство, производство кормов, животноводство, мясоперерабатывающее производство, молочный комбинат, торговля.

С целью обеспечения себя кормами ТОО «РубиКОМ» занимается собственным ее производством. Предприятие выращивает ячмень (сорт «Целинный 91») и пшеницу (сорт «Саратовская») на фураж. Являясь одним из новаторов в области полеводства, предприятие обрабатывает 20 тысяч гектаров земли. Выращенная на собственных полях продукция в дальнейшем используется для приготовления кормов.

В 2008 году в селе Жанаул Павлодарской области был запущен комбикормовый завод, представляющий собой высокотехнологический комплекс с компьютерным управлением по дозированию и смешиванию. На территории предприятия имеются сушилка для зерна, элеватор, склады для хранения сырья и готовой продукции. Производимая продукция - высококачественный полнорационный комбикорм для всех видов сельскохозяйственных животных, птицы и рыбы. Причем ассортимент практически не ограничен, так как технические возможности позволяют получить любую рецептуру и форму продукта. На сегодняшний день, помимо типовых комбикормов, заводом разрабатываются корма по собственным рецептам, что благотворно влияет на рацион питания животных. Общий объем производственной мощности завода - 20 тонн/час, позволяет обеспечить кормами как собственный скот, так и птицеводческие, свиноводческие комплексы и предприятия сельского хозяйства региона. Последние имеют возможность получить сбалансированный корм для животных взамен поставки сырья непосредственно заводу. Также гибкая система производства предполагает возможность использования компонентов заказчика.

Животноводческий комплекс предприятия с общим поголовьем 24 тысяч свиней расположен на территории с. Павлодарское и Черноярка. Большинство фермерских хозяйств области приобретают племенной материал у данного предприятия.

Отсюда выращенные свиньи попадают на мясоперерабатывающий комбинат, где благодаря современному оборудованию выпускается более 300 тонн мясных продуктов 200 наименований в месяц (вареные и полукопченые колбасы, сосиски, сардельки, деликатесы, полуфабрикаты и т.д.).

Приобретенный и восстановленный в 1999 году молочный комбинат позволяет перерабатывать до 30 тонн сырого молока в сутки. Продукция производится только из цельного молока без добавления консервантов, заменителей и искусственных добавок. Ассортимент продукции включает более чем 100 наименований. Произведенная продукция предприятия реализуется в собственной торговой сети.

Необходимо отметить, что помимо собственного производства как сырья, так и продукции ТОО «Рубиком» занимается также следующими видами деятельности: заготовка и закупка скотосырья, мяса у сельхозтоваропроизводителей, ее переработка и реализация; экспортно-импортные поставки собственной и закупаемой продукции; оказание услуг по хранению, переработке и реализации мяса и мясопродуктов, а также заключение договоров аренды.

Определенное развитие в мясной отрасли получили агропромышленные предприятия. В качестве примера выступает компания «АРАЙ-EAST FOOD» по производству мясных и колбасных изделий, расположенная в Восточно-Казахстанской области. При производственной мощности цеха 10 тонн продукции в смену предприятие выпускает свыше 100 наименований вареных и копченых колбас, сосисок, сарделек, деликатесов и мясных полуфабрикатов. На предприятии используется новейшее оборудование ведущих европейских компаний. Произведенную продукцию компания реализует в крупные торговые сети по РК. В состав компании входит собственный Халал-цех и крестьянское хозяйство.

При работе с дилерами и компаниями, приобретающими продукцию предприятия, компания «АРАЙ-EAST FOOD» использует в качестве условий оплаты – наличный и безналичный расчет. При этом транспортные расходы осуществляются за счет компании. В целях стимулирования продаж продавцам предоставляются в необходимом объеме каталоги, постеры, рекламные материалы, а также дегустации для потребителей [5]. Помимо прочего в мясной отрасли получают развитие кооперативные формирования. Этому способствует подписанный 29 октября 2015 года Президентом РК Нурсултаном Назарбаевым Закон РК «О сельскохозяйственных кооперативах», обеспечивающий основу для экономического объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Благодаря активной работе Национальной палаты предпринимателей (ННП) в 2016 году было проведено более 130 встреч с товаропроизводителями по разъяснению преимуществ и перспектив нового Закона о кооперации. В результате на данный период было создано более 50 кооперативов, объединяющих 1200 участников. Планируется доведение данных показателей до 100 кооперативов. Одним из примеров является создание кооператива «Рахат +» в с.Аралтогай Айтекебийского района Актюбинской области. В его состав вошли 55 участников, имеющих личные подсобные хозяйства с общим по-

головьем свыше 600 голов крупного рогатого скота. Благодаря поддержке НПП кооперативу было выделено 5 тыс. гектаров земли под выпасы, начаты землеустроительные работы. Помимо этого осуществляется бурение артезианских источников воды. Членами кооператива организован совместный выпас скота, ведется селекционная работа путем закупа племенных быков, имеется договоренность о совместной централизованной заготовке кормов и организации ветеринарного обслуживания скота. Реализация полученного приплода планируется на откормочной площадке по выгодной им цене.

Активному развитию кооперации в данном регионе способствует наличие в личных подсобных хозяйствах граждан (137 сельских населенных пунктов) 500 и более голов КРС в каждом. Благодаря этому возможна кооперация между ЛПХ для обеспечения породного преобразования, необходимого ветеринарного ухода, так и с перерабатывающими предприятиями при реализации скота.

В Алматинской области сформирован крупнейший сельскохозяйственный производственный кооператив «Торговая корпорация АПК».

В состав кооператива, помимо хозяйств по выращиванию и разведению сельскохозяйственных животных, птиц, рыб, вошли также растениеводческие предприятия, обеспечивающие животноводческие комплексы кормами. Его создание позволяет членам распределять прибыль, сохранять принцип демократичности (один член – один голос), получать беззалоговые кредиты, субсидии и применение специального налогового режима при реализации произведенной продукции. В качестве покупателей произведенной кооперативом продукции выступают как жители крупных городов – Астана, Алматы, Актюбинск, Чимкент и т.д., так и фермерские хозяйства, животноводческие комплексы, торговые сети, розничные магазины РК, оптовые компании. Финансирование проекта осуществляется за счет товарных кредитов от заводов-производителей, собственных средств акционеров, привлеченные через «Евразийский фонд взаимной помощи», а также средств дочерних компаний холдинга КазАгро. При реализации товара в частный сектор используется 100% предоплата от покупателя или предоставление ему товарного кредита под гарантию «Евразийского фонда» взаимной помощи. Оплату за поставленный товар производителю осуществляет торговый оператор каждую неделю по мере его реализации со склада.

Следует также отметить, что совместными усилиями Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан и НПП в различных регионах страны были созданы 10 пилотных кооперативов по различным направлениям. В том числе - производство и переработка мяса, молока, масличных культур, овощной продукции и т.д.

Работа в этом направлении продолжается, благодаря поручению Главы государства Н.Назарбаева Правительству и акимам областей о создании всех условий для объединения более 500 тысяч домашних хозяйств и малых фермерств в кооперативы [6].

Необходимо сказать, что успешная деятельность кооператива зависит от инициативы и желания участников осуществлять совместное производство и нести солидарную ответственность [7; с.144].

На сегодняшний день одной из главных целей является выполнение поставленной президентом РК Нурсултаном Назарбаевым задачи о привлечении в мясную и молочную отрасли стратегических инвесторов [8]. В связи с этим, был подписан меморандум между китайской транснациональной корпорацией «Rifa Holding Group» и компанией «Евразия агрохолдинг» по созданию мясного кластера в Восточно-Казахстанской области. Его создание предполагает строительство как мясокомбината с мощностью 17 тыс. тонн баранины и говядины в год, так и откормочных площадок на 50 тыс. голов и 1000 голов единовременного откорма МРС и КРС соответственно. Более 80% произведенной продукции будет экспортироваться в Китай. При общей стоимости проекта в 7,9 млрд. тг., доля компании «Rifa Holding Group» составит - 49% [9]. Кластеры отличаются от других форм координации организационно-экономических отношений, так как в одной местности возникают постоянно повторяющиеся взаимодействия, стимулирующие установление эффективных коммуникаций и снижение транзакционных издержек [10, с.122].

Также подписаны следующие соглашения:

- между инвестиционной корпорацией «СITIC» (Китай) и Холдингом «Байтерек» на строительство птицефабрики бройлерного направления;

- между итальянской компанией «Inalca Eurasia» и ТОО «Актеп» о создании вертикально-интегрированной компании для строительства в трех областях республики откормочных площадок с общей мощностью 44 тыс. голов единовременного откорма. В планах также проведение модернизации мясокомбината, с основной целью – увеличение и доведение ее мощности до 20 тыс. тонн мяса и мясной продукции в год. Средства, выделяемые на данный проект, составляют 100 млн. долларов.

Успешная реализация вышеперечисленных соглашений позволит увеличить объемы экспорта и довести их до 30 тыс. тонн мяса КРС.

Список литературы

1. Антамошкина Е.Н. Интегральная оценка продовольственной безопасности регионов ЮФО // Вест.Волгогр.гос.ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2014. №1 (24), С.7.
2. Сергеева.И.А. Модернизация организационно-экономических отношений в мясном подкомплексе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. №2. С.117-125.
3. Петрушков М.А. Организационное построение и развитие агрохолдингов в мясопродуктовом подкомплексе // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2014. № 5 (49). С. 244.
4. Официальный сайт ТОО «Рубиком» // <http://rubicom.kz>;
5. Официальный сайт ТОО «АРАЙ-EAST FOOD» // <http://aray-semey.kz>

6. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» // <http://www.akorda.kz>.
7. Экономика АПК Сибири: состояние и стратегии модернизации агропромышленного производства // Под научной редакцией П.М. Першукевича, Л.В. Тю / ГНУ СибНИИЭСХ Россельхозакадемии – Новосибирск, 2012. – С. 144.
8. Программа Президента Республики Казахстан от 20 мая 2015 года «План нации – 100 конкретных шагов» // <http://adilet.zan.kz>.
9. Доклад вице-министра сельского хозяйства Исаевой С.Г. на коллегии МСХ РК по итогам 2015 года и задачам на 2016 год // <http://mgov.kz/ru/>.
10. Сергеева И. А. Модернизация организационно-экономических отношений в мясном подкомплексе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. Экономика. 2012. № 2 (22). С.122.

УДК 631.155.6

ПРОБЛЕМЫ СУБСИДИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РК

Ж.Х. Кажиева, Ш.Д.Жайлаубаева

Государственный университет имени Шакарима г. Семей

Сельское хозяйство является одним из основных секторов экономики любого государства, успешное развитие которого влияет на стабильное функционирование социально-экономического развития общества в целом. Значимость отрасли сельского хозяйства обуславливается производством продуктов питания для населения и воспроизводства рабочей силы, производством сырья для других отраслей экономики. Следовательно, высокий уровень производства сельхозпродукции обеспечивает экономическую и продовольственную безопасность страны.

Взвешенная аграрная политика за годы независимости позволила достичь стабильности и высоких показателей в разных направлениях сельского хозяйства. Ощутимые изменения произошли и в отрасли растениеводства, механизации. Заметно укрепилась база семеноводства сельскохозяйственных культур. Увеличились объемы применения минеральных удобрений и средств защиты растений.

Еще одной предпосылкой для наращивания показателей в АПК стали значительные объемы инвестиций - иностранных, частных и внутренних. Одним из механизмов, способствующим улучшению инвестиционной ситуации в сельском хозяйстве страны, является субсидирование.

Программы субсидирования в животноводстве направлены на удешевление стоимости приобретенных племенных животных, затраты на ведение селекционно-племенной работы, искусственное осеменение, удешевление стоимости производства продукции.

Программы субсидирования в растениеводстве направлены на:

- 1) субсидирование повышения урожайности и качества продукции растениеводства, стоимости горючесмазочных материалов и других товарно-

материальных ценностей, необходимых для проведения весенне-полевых и уборочных работ, путем субсидирования производства приоритетных культур (гектарная субсидия);

2) субсидирование стоимости удобрений (за исключением органических);

3) субсидирование стоимости гербицидов, биоагентов (энтомофагов) и биопрепаратов, предназначенных для обработки сельскохозяйственных культур в целях защиты растений;

4) субсидирование стоимости затрат на закладку и выращивание (в том числе восстановление) многолетних насаждений плодово-ягодных культур и винограда;

5) субсидирование стоимости затрат на возделывание сельскохозяйственных культур в защищенном грунте;

6) субсидирование стоимости затрат на экспертизу качества хлопка-сырца и хлопка-волокна;

7) субсидирование развития семеноводства;

8) субсидирование затрат перерабатывающих предприятий на закуп сельскохозяйственной продукции для производства продуктов ее глубокой переработки (производство белого сахара) [1].

Программы инвестиционного субсидирования направлены на частичную компенсацию (от 20 до 80%) инвестиционных затрат на СМР, технику и оборудование по 19 направлениям (50 проектов). Всего с начала реализации (2014 год) данной программы были просубсидированы 2 729 субъектов АПК на общую сумму субсидий – 19,1 млрд. тенге, сумма привлеченных инвестиций составила 67,8 млрд. тенге. [2]

Основная доля инвестиционных вложений приходится на отрасль животноводства, 55 % (37,6 млрд. тенге), на растениеводство – 35% (23,2 млрд. тенге), на переработку животноводческой и растениеводческой продукции 10 % (7 млрд. тенге).

По итогам двух лет реализации программы недофинансирование программы составило 35,4 млрд. тенге.

По программам субсидирования ставок вознаграждения при кредитовании субъектов АПК, лизинге сельскохозяйственной техники и животных, технологического оборудования удешевляется процентная ставка по кредитным/лизинговым договорам: для пополнения оборотных средств, приобретения основных средств и др. в национальной валюте – на 7%, в иностранной на 5%; для приобретения сельскохозяйственной техники и оборудования в отрасли животноводства и кормопроизводства снижение ставки вознаграждения на 10% годовых и на 7% в иностранной валюте.

За период 2014-2015 годы субсидирование процентной ставки осуществляется по обязательствам 4 601 субъектов АПК на общую сумму основного долга 243,2 млрд. тенге, в том числе по приобретенным субъектами АПК 12 254 ед. сельскохозяйственной техники [1].

По видам деятельности основная доля участников приходится на растениеводческую отрасль 48,8%, на переработку животноводческой и растение-

водческой продукции 29,8%, на животноводство 7,8 % и прочие виды деятельности 13,4%.

В целях снижения закредитованности отрасли АПК и снижения рисков банкротства с 2013 года реализуются меры финансового оздоровления обязательств субъектов АПК. Условиями финансового оздоровления предусматриваются продление сроков кредитования до 9 лет, снижение ставки вознаграждения до 14%, из которых 7% субсидируется из бюджета, а также списание финансовыми институтами штрафов и пени.

За период 2013-2015 годы при реализации финансового оздоровления субъектов АПК одобрены заявки 404 субъектов АПК на общую сумму задолженности 520 млрд. тенге. С 2016 года прием новых заявок для участия в программе финансового оздоровления не осуществляется.

На субсидирование процентной ставки в рамках финансового оздоровления субъектов АПК в 2013-2014 гг. было выделено 7,2 млрд. тенге. В 2015 году - 18,9 млрд. тенге, в т.ч. 5,8 млрд. тенге средства Национального фонда РК, которые полностью освоены. На 2016 год республиканским бюджетом предусмотрены средства в размере 24,7 млрд. тенге. Ежегодно для субсидирования ставок вознаграждения требуется порядка 20 млрд. тенге, что составит 164,3 млрд. тенге до 2024 года¹⁷[2].

По видам деятельности: основная доля оздоравливаемой задолженности приходится на растениеводческую отрасль 72,84%, на животноводство 1,82%, на переработку сельхозпродукции 3,33% и прочие виды деятельности 22%.

От общей суммы одобренной к оздоровлению задолженности 72% или 376,4 млрд. тенге приходятся на займы крупных агрофирм.

Программа субсидирования страхования и гарантирования займов субъектов АПК субсидирует тарифную ставку страховой компании или гаранта.

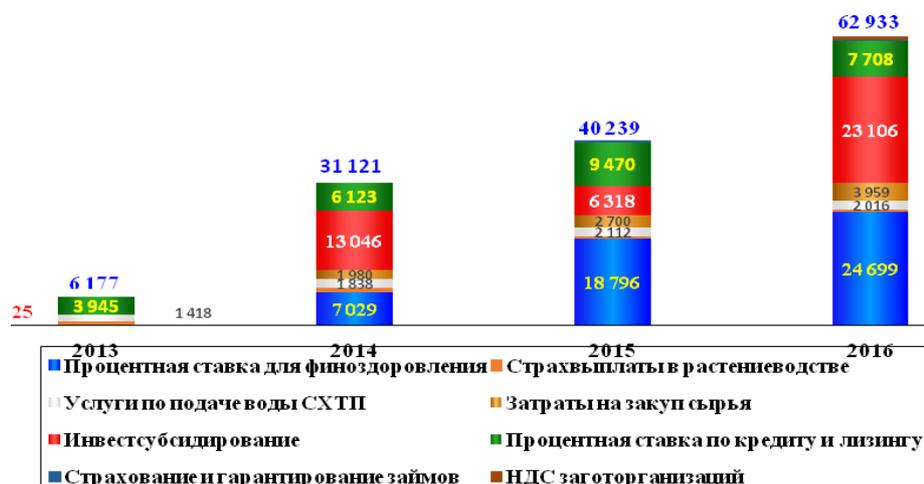
В 2015 году под страховое обеспечение в рамках действия программы приняли участие 3 СХТП, общая сумма привлеченного кредита составила 7,9 млрд. тенге [2].

Программа субсидирования суммы НДС заготовительным организациям принята в 2016 году с целью удешевления продукции заготовительных организации, в размере исчисленного НДС. Выплаты произведены на сумму 140 млн. тенге заготовительным организациям.

На сегодня государство вкладывает огромные средства для развития сельского хозяйства в виде субсидий, но давать объективную оценку эффективности проведения этой политики достаточно рано.

¹⁷ Расчет производился из курса 360 тенге за доллар США. В связи с чем при увеличении курсовой разницы сумма субсидий может увеличиться.

Диаграмма 1. Динамика общеотраслевых субсидий в 2013-2016 годы, млн. тенге



К сожалению, государственные средства не всегда используются рационально и по целевому назначению. Президент страны в своих официальных заявлениях не раз подчеркивал, что «субсидии должны получать лишь те товаропроизводители, которые внедряют передовые технологии, выращивают востребованную сельскохозяйственную продукцию, культуру, которую нам надо» [3]. Предприниматель, получающий от государства субсидии, зачастую не модернизирует свое производство, не занимается увеличением объемов выпускаемой продукции, не осваивает новые земли.

1. Инвестиционное субсидирование в основном ориентировано на крупные производства, для мелких СХТП они не доступны. При этом контроль над исполнением целевых показателей практически отсутствует;

2. Субсидирование ставок вознаграждения при кредитовании субъектов АПК, лизинге сельскохозяйственной техники и животных, технологического оборудования: - не стимулирует БВУ к снижению процентных ставок по кредитам; не учтены индикаторы достижения целевых показателей; правила выдачи не увязаны с эффективностью конечного результата.

3. Финансовое оздоровление – повторные рецидивы кризисных платежей, угроза банкротства.

4. Из-за высоких кредитных рисков отрасли страховые компании и гаранты не проявляют должного интереса.

5. Субсидирование суммы НДС заготовительным организациям выплачиваются по итогам года; субсидии входят в состав совокупного годового дохода, что снижает долю от реализации сельскохозяйственной продукции, являющейся основным условием выплаты субсидии.

Однако есть и другие проблемы – незаконная посредническая роль между государством и предпринимателем (теневые структуры внутри исполнительной

власти) во многих случаях не позволяет доводить до конечного получателя запланированную государством поддержку.

Список литературы

1. Государственная программа развития АПК Республики Казахстан на 2017-2021 годы.
2. Об итогах работы Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан за 2014, 2015 год и задачах на 2016 год/ [ЭР] <http://mgov.kz/ru/napravleniya-razvitiya/apk-kazahstana/>
3. Назарбаев Н. А. Послание президента республики Казахстан народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» от 27 января 2012 г.

ББК 65.29

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Елизавета Каракуш (Yelizaveta Karakuş)

Турция, г. Анталья

Предпринимательство играет большую роль в экономике, его развитие влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решает многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы. Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому предпринимательству, которому свойственны цивилизованные черты. Дееспособное население все больше и больше начинает заниматься малым бизнесом. Предпринимательская деятельность является самостоятельной, инициативной и рискованной деятельностью дееспособных граждан, направленной на систематическое получение прибыли (дохода) законным путем. Эти свойства делают развитие предпринимательства существенным фактором и составной частью реформирования экономики Казахстана, а также существенным фактором снижения безработицы [¹⁸, с. 14].

Индикатором успешного развития экономики является состояние малого и среднего бизнеса. Именно малые и средние предприятия станут той движущей силой, которая позволит в полной мере раскрыть потенциал экономики Казахстана и войти стране в число тридцати наиболее развитых государств мира.

Последние три года (2015-2017гг.) оказались в целом для экономики Казахстана непростыми, что сказалось также на развитии сектора МСП в стране. Спецификой развивающегося сектора МСП в Казахстане является зависимость от импорта и, соответственно, чувствительность к скачкам обменного курса

¹⁸ Ахунжанов Д. Г. Финансирование малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. - №1(20). - С. 14-16.

национальной валюты по отношению к валютам других стран, в которых ведутся расчеты с иностранными партнерами. Казахстан в 2015 году перешел на плавающий обменный курс, и, как следствие, девальвация национальной валюты достигала к концу года 100%.

Под влиянием данных факторов темпы роста сектора МСП замедлились, однако положительная динамика по основным показателям в секторе сохранилась.

Согласно Предпринимательскому кодексу Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V для целей государственной статистики предусматривается использование критерия отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства только по среднегодовой численности занятых.

Динамика количества зарегистрированных субъектов МСП за 2015-2017 гг. представлена на рисунке 1. По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в 2015 году было зарегистрировано 1527 тыс. субъектов МСБ, в 2016 году произошло их снижение на 30 тыс. ед. По состоянию на конец 2017г. число зарегистрированных субъектов в республике увеличилось до 1537 тыс. ед., или на 10 тыс. по сравнению с 2015 годом.

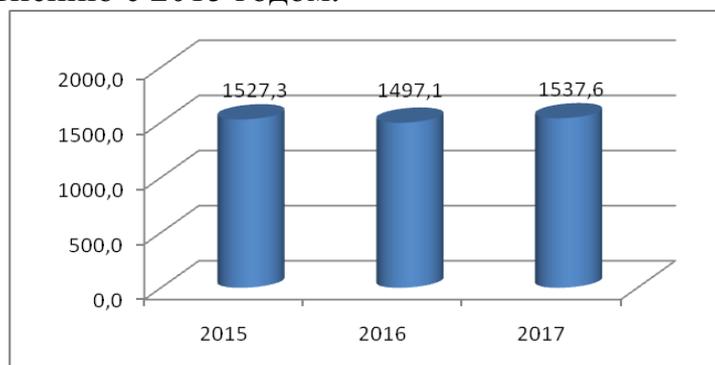


Рисунок 1. Количество зарегистрированных субъектов МСП, тыс. ед.

Примечание - составлено по данным Комитета по статистике МНЭ РК

По состоянию на 1 января 2018 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличилось на 3,6% (таблица 1)[]. То есть из зарегистрированных в Казахстане более 1537 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса активно функционируют только 74,5% из них. И одна из причин этого депрессивного бездействия — отсутствие льготного налогообложения [14].

Из представленных данных следует, что с 2015 по 2016 год в республике наблюдалось уменьшение количества зарегистрированных субъектов МСП (на 2%). Снижение количества субъектов МСП произошло в большей части за счет сокращения количества индивидуальных предпринимателей в стране. В свою очередь, сокращение количества зарегистрированных ИП в стране может быть связано с тем, что с 2015 года вступили в силу упрощенные процедуры ликвидации ИП.

В 2015-2017гг. зафиксировано стабильное падение количества индивидуальных предпринимателей практически по всем регионам Казахстана. В частности, за указанный период в РК закрылись почти 47 тыс. ИП, или -4,5%.

Из зарегистрированных на начало 2018 года субъектов МСБ в общем количестве субъектов малого предпринимательства доля индивидуальных предпринимателей составила – 64,6% (993,6 тыс.), крестьянских (фермерских) хозяйств – 12,7% (194,9 тыс.), юридических лиц – 12,7% (349 тыс.).

Таблица 1 – Структура зарегистрированных и действующих субъектов малого предпринимательства

Показатель	2015[2]	2016[3]	2017[4]	При- рост/сн ижение	Темп роста, %
Всего зарегистрировано	1527252	1497102	1537633	10381	100,7
юридические лица малого предпринимательства	297554	320454	349025	51471	117,3
индивидуальные предприниматели	1040767	989014	993621	-47146	95,5
крестьянские (фермерские) хозяйства)	188931	187634	194987	6056	103,2
Действующие	1286786	1182452	1143376	-143410	88,9
юридические лица малого предпринимательства	175679	189637	208742	33063	118,8
юридические лица среднего предпринимательства	2897[]	2711[]	2618[5]	-279	90,4%
индивидуальные предприниматели	930077	813482	747107	-182970	80,3
крестьянские (фермерские) хозяйства)	181030	179333	187527	6497	103,6

С 2015 году структура зарегистрированных субъектов МСБ изменилась незначительно: доля ИП снизилась с 68,1% до 64,6% в общем количестве субъектов малого предпринимательства (рисунок 2).

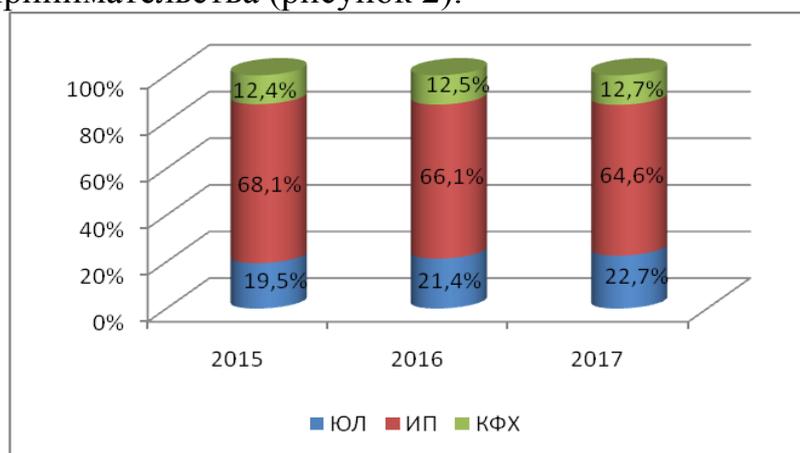


Рисунок 2. Структура субъектов малого предпринимательства в 2015-2017 годах, %

Одновременно возросла доля фермерских хозяйств – с 19,5% до 22,7%, доля юридических лиц находится практически на одном и том же уровне – 12,4-12,7%.

В соответствии с международной практикой, в целях применения единых подходов к формированию показателей о количестве субъектов МСП и для ис-

ключения расхождений с данными Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан, начиная с 1 февраля 2015 года, публикуется показатель количество «действующих» субъектов, вместо «активных».

Количество действующих средних предприятий на 01 января 2018 г. по сравнению с соответствующим периодом 2015 года снизилось на 9,6% (- 279 ед.) и составило 2618 единиц, при этом доля СП от действующих субъектов МСП в РК не превышает 0,2%^[19]. Динамика количества действующих субъектов МСП представлена на рисунке 3.

Количество зарегистрированных и действующих субъектов МСП в 2016-2017г. снизилось на 143,4 тыс. ед., или на 11,1% - изменение происходит за счет одновременного сокращения количества зарегистрированных и роста действующих юридических лиц малого предпринимательства (на 18,8% за три года) и крестьянских хозяйств (на 3,6%). Снижение количества действующих индивидуальных предпринимателей в 2015-2017 годах составило почти 20%.

Снижение количества действующих субъектов МСП происходит на фоне благоприятных изменений в условиях ведения бизнеса, которые отмечаются в рейтинге Всемирного банка «DoingBusiness», в частности, значительные улучшения наблюдаются по показателям регистрации предприятий и разрешения вопросов неплатежеспособности.

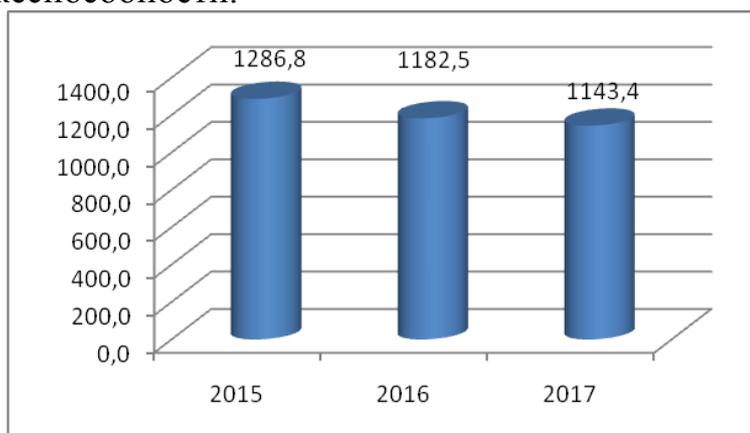


Рисунок 3. Динамика действующих субъектов МСП, тыс. ед.

В 2016-2017гг. в сравнении с 2015 годом наблюдается снижение доли действующих субъектов МСП в общем числе зарегистрированных субъектов МСП (с 84,3 до 79% в 2016 году и до 74,4% в 2017 году), что свидетельствует об увеличении в секторе количества номинальных игроков при снижении действующих субъектов предпринимательства (рисунок 4).

¹⁹ Информация по основным показателям субъектов МСП по итогам девяти месяцев 2017 года, // http://atameken.kz/uploads/content/files/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%9C%D0%A1%D0%9F%20%D0%BD%D0%B0%2001_10_2017.pdf с. 6

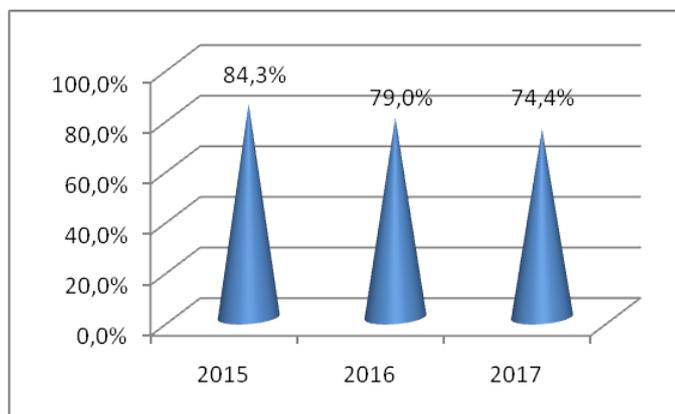


Рисунок 4. Динамика доли действующих субъектов МСП в общем числе зарегистрированных субъектов МСП, %

Если в целом по Казахстану количество действующих субъектов МСБ снижено за три года, то есть ряд отраслей, где за 2015-2017 годы количество действующих предприятий росло:

- наибольший прирост приходится на образование – на 36% за три года – до 12777 единиц субъектов МСБ;

- ожидаемо по операциям с недвижимым имуществом количество субъектов МСБ возросло на 9,5% за три года и составило 77147 единиц;

- на третьем месте – находится отрасль «Искусство, развлечения и отдых», прирост составил 8,4%, что составило 8465 единиц;

- несмотря на то, что в целом количество действующих предприятий снизилось на 0,5%, однако по некоторым подотраслям происходит значительное увеличение субъектов МСБ: на горнодобывающую промышленность и разработку карьеров – на 29,7% - до 2380 единиц, на электроснабжение, подачу газа, пара и воздушное кондиционирование – на 29,3% до 983 единиц, в водоснабжении; канализационной системе, контроле над сбором и распределением отходов количество предприятий возросло на 20,7%, или до 2075 единиц.

Наибольшее снижение по отраслям произошло в отрасли «Транспорт и складирование» - на 22%, или на 19 тыс. единиц за три года.

Структура субъектов МСБ по отраслям представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности в 2015-2017 годах, %

Отрасль	2015	2016	2017
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	38,4	37,3	35,7
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	20,2	17,9	19,4
Операции с недвижимым имуществом	5,5	6,0	6,7
Транспорт и складирование	6,9	6,9	6,0
Строительство	3,8	4,2	4,5
Промышленность	3,3	3,6	3,6
Прочие	22,0	24,1	24,0

В отраслевой структуре субъектов МСБ происходит снижение доли торговли с 38,4% в 2015 году до 35,7% в 2017 году, а также сельского хозяйства – с 20,2 до 19,4%.

По остальным основным отраслям происходит рост, хотя и незначительный: операции с недвижимым имуществом – на 1,2%, транспорт и строительство – на 0,7%, промышленность – на 0,3%.

Наибольший удельный вес в отраслях в 2017 году приходится на оптовую и розничную торговлю (35,7%), на втором месте – сельское хозяйство (19,4%), на третье место в 2017 году вышли операции с недвижимым имуществом с 6,7%, подвинув на четвертое место транспорт с его 6% (рисунок 5).

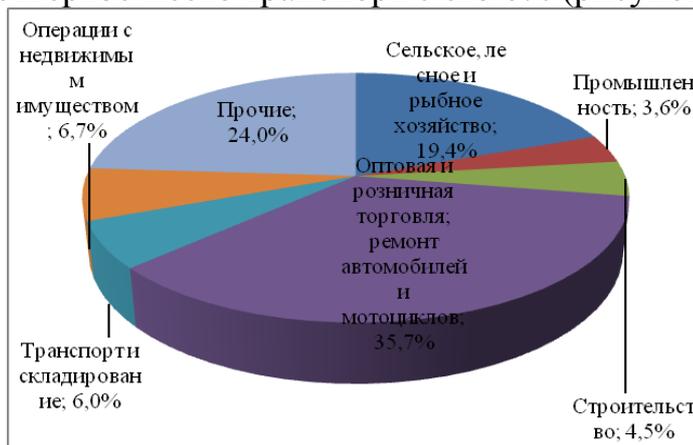


Рисунок 5 - Структура субъектов МСБ по отраслям в 2017 году, % [3,4]

В 2017 году по сравнению с 2015 годом, по оперативным данным, выпуск продукции (в постоянных ценах) увеличился на 10,3%. При этом количество активных субъектов МСП снизилось на 11,1%, численность занятых увеличилась на 10,1% (таблица 3).

Таблица 3 – Основные показатели деятельности субъектов МСП в 2015-2017 годах

	2015	2016	2017	Прирост/снижение	Темп роста, %
Количество действующих субъектов малого предпринимательства, ед.	1286786	1182452	1143376	-143410	88,9
Численность занятых, тыс. чел.	2832	2813,9	3118,4 ^[20]	286,4	110,1
Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства, млрд. тенге	15699,4	19609,0	17312* ^[21]	1612,6	110,3
* - прогнозные данные					

²⁰ Мониторинг малого и среднего предпринимательства. Численность занятых в малом и среднем предпринимательстве, человек. 3 квартал 2017 года//www.stat.gov.kz

²¹ Объем выпуска продукции МСП за январь-июнь 2017 г. всего 8 656 761 млн. тг // Информация по основным показателям субъектов МСП по итогам девяти месяцев 2017 года, <http://atameken.kz/uploads/content/files>

В настоящее время ситуации в секторе малого и среднего бизнеса в Казахстане трудно дать однозначную оценку.

В определенной степени скромный по сравнению со странами Центральной Европы вклад малых предприятий в создание рабочих мест и производство добавленной стоимости в Казахстане (20% в 2015 году и 22,1% - в 2016 году против 58.1% в 2012 году в Европе [²², с. 4]) объясняется сложившейся отраслевой структурой производства, которая в свою очередь определяется наличием природных ресурсов, технологий и масштабами производства. Уровень предпринимательской активности в РК как минимум в два раза ниже средней мировой величины.

При этом небольшой вклад малых предприятий в производство добавленной стоимости может также свидетельствовать об отсутствии роста в секторе малого и среднего бизнеса. *При этом* малому бизнесу отводится роль одного из главных инструментов борьбы с безработицей [²³]. В данных обстоятельствах достижение к 2050 году вклада малого и среднего бизнеса во внутренний валовой продукт (ВВП) продукта страны не менее 50% видится очень спорным [²⁴].

Несмотря на то, что в Казахстане из года в год значительно улучшаются условия для активизации малого и среднего предпринимательства, в реальности наблюдается снижение числа действующих предприятий малого и среднего бизнеса. Особенно эффект от девальвации чувствуется в секторе среднего бизнеса: только за последние два года количество субъектов среднего бизнеса сократилось на 279 единиц, а их общее количество опустилось до 2618 единиц.

Приведенные данные указывают на снижение темпов роста объемов выпуска продукции малого и среднего бизнеса в 2015-2016 годах до 25%, и, более того, сокращение выпуска продукции субъектами малого и среднего предпринимательства в 2017 году, по предварительным оценкам, базирующимся на данных за первое полугодие.

Таким образом, сокращение субъектов МСБ в Казахстане уже вызывает беспокойство и является «проблемой, требующей изучения и принятия действенных мер со стороны министерства национальной экономики» [²⁵]. Принимаемые Правительством программы по поддержке малого и среднего бизнеса – не действенны, частота внесения в них изменений не делает их привлекательными, а инструменты поддержки, заложенные в данных программах, - не делают их доступными для потенциальных предпринимателей. В качестве примера

²²Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования// <http://smb.gov.ru/upload/news/9332/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%20%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%BB%20%D0%9C%D0%A1%D0%9F%20%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%9C%D0%A1%D0%91%20%D0%B2%202012.pdf>, апрель 2013, 69с., с. 4

²³Кожухметов А. Роль малого бизнесавсоциально-экономическом развитии Казахстана // <http://group-global.org/fr/node/31108>, 18.03.2016г.

²⁴Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».

²⁵Каримова Д. В Казахстане сокращается количество предприятий. 27 марта 2017 года. Источник: <https://www.lsm.kz/biznes-zakryvaetsya-sabil-yano>

приведены четыре программы, принятые правительством. В настоящее время действует программа по развитию продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы [26]. Сегодня в стране для развития бизнеса создана вся необходимая инфраструктура. Так, в каждом районе (всего в Казахстане 188 районов) действуют центры поддержки предпринимателей, где каждый начинающий бизнесмен может получить всю необходимую информацию [27].

Негативным в деятельности субъектов малого и среднего бизнеса также является:

- высокая доля субъектов, занимающихся оптовой и розничной торговлей;
- низкий удельный вес занятых работников в общей численности занятых в экономике страны;
- низкий вклад субъектов МСБ в ВВП страны;
- субъекты бизнеса неравномерно размещены по регионам страны, а также численность занятых и выпуск продукции.

Хоть сколько бы мы ни говорили прописные истины о том, что малый и средний бизнес имеет ряд экономических преимуществ перед крупным, тем не менее, сегодня у малого и среднего бизнеса в Казахстане существует несколько основных проблем, тормозящих его развитие:

- сложность конкуренции с российскими производителями ввиду отсутствия в Казахстане преференций и льготных условий для субъектов МСБ;
- отсутствие в стране дешевых кредитов, что делает невозможность планирование бизнеса, особенно учитывая, что за годы независимости национальная валюта стала дешевле в сто раз;
- огромный разрыв между МСБ и «бюджетным корытом», которое с годами становится меньше и меньше, а народа, желающего к нему «присосаться», все больше и больше [28];
- узость казахстанского рынка (небольшая численность населения, гигантская территория, сложная логистика - отягощают работу МСБ в стране).

По статистике, порядка 90% субъектов малого бизнеса работает в режиме упрощенной декларации. Этот налоговый режим для казахстанского малого бизнеса - большая находка. Необходимо максимально расширять количество предприятий, работающих в облегченном налоговом режиме. Повышение наполняемости бюджета путем налоговой нагрузки на сектор малого бизнеса может не дать шанса его активному развитию в будущем. В этой связи необхо-

²⁶ Программа «Развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы», утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан № 919.

²⁷ Бизнес в Казахстане: успехи налицо, нужно продолжать развитие//<http://atameken.kz/ru/news/23922-biznes-v-kazahstane-uspehi-nalico-nuzhno-prodolzhat-razvitie>, 06 Сентября 2016

²⁸ Киселёва Т. Сокращение среднего бизнеса — опасная тенденция для страны — эксперты// <https://365info.kz/2017/11/sokrashhenie-srednego-biznesa-opasnaya-tendentsiya-dlya-strany-eksperty/>, 27 ноября 2017

димо упомянуть о смуте, возникшей в связи с подписанием Президентом Казахстана нового Закона об обязательном медицинском страховании в РК, согласно которому первые отчисления нужно было сделать уже в июле 2017 года [29], а отчетность сдать в феврале 2018 года. И несмотря на полученную отсрочку внедрения системы обязательного социального медицинского страхования до 2020 года, данные непродуманные решения создают социальное напряжение и неприятие реформы в секторе малого и среднего бизнеса и могут нарушить и то хрупкое равновесие, которое сложилось сейчас в системе налогообложения МСБ.

Следовательно, дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане невозможно без решения многочисленных проблем, которые оказывают влияние на гибкость, активность и мобильность субъектов малого и среднего бизнеса и в конечном итоге тормозят их развитие.

Во всем мире считается, что развитие МСБ возможно только при государственной поддержке. Особенности экономики Казахстана заключаются в том, что у нас развитие любого бизнеса без госбюджета и господдержки невозможно, следовательно, полная зависимость анализируемого сектора экономики от действий государства – налицо. Следовательно, следует усилить роль ГЧП в развитии малого и среднего бизнеса, что приведет к росту его инвестиционной привлекательности, повышению доходности и увеличению числа занятого населения в регионах.

Проведенный анализ выявил основные тенденции развития малого бизнеса в Республике Казахстан, рассмотрение которого показывает наличие немалых проблем в этой сфере и существующие перспективы, определяющие развитие малого бизнеса в Казахстане только при полной государственной поддержке.

Список литературы

1. Ахунжанов Д. Г. Финансирование малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. - №1(20). - С. 14-16.
2. Мониторинг количества действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан// Экспресс-информация № 36-3/35 от 15 января 2018г. //www.stat.gov.kz
3. Ерасылова А.Б. Развитие малого и среднего бизнеса— стратегическое направление диверсификации экономики Казахстана. В Сборнике материалов «круглого стола» «Послание Президента РК Н.А. Назарбаева «Новый Казахстан в новом мире» — стратегия очередного этапа развития страны». — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2007. //http://www.kisi.kz/ru/categories/ekonomika-i-energetika/posts/razvitie-malogo-i-srednego-biznesa-strategicheskoe-napr

²⁹ Хусаинов Даурен Маратович. Особенности ведения малого бизнеса в Казахстане// <https://egsat.kz/chto-ozhidaet-malyj-biznes-v-2017-godu-v-kazahstane/>, 25.11.2016

4. Мониторинг малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан// Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, Экспресс-информация № 41-03/34 от 15 января 2016 года
5. Мониторинг малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан1) Экспресс-информация от 14 апреля 2017г. № 37-3/143 // www.stat.gov.kz
6. Информация по основным показателям субъектов МСП по итогам девяти месяцев 2017 года, // http://atameken.kz/uploads/content/files/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%9C%D0%A1%D0%9F%20%D0%BD%D0%B0%2001_10_2017.pdf с. 6
7. Мониторинг малого и среднего предпринимательства. Численность занятых в малом и среднем предпринимательстве, человек. 3 квартал 2017 года//www.stat.gov.kz
8. Объем выпуска продукции МСП за январь-июнь 2017 г. всего 8 656 761 млн. тг // Информация по основным показателям субъектов МСП по итогам девяти месяцев 2017 года, <http://atameken.kz/uploads/content/files>
9. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования// <http://smb.gov.ru/upload/news/9332/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%20%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%BB%20%D0%9C%D0%A1%D0%9F%20%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%9C%D0%A1%D0%91%20%D0%B2%202012.pdf>, апрель 2013, 69с., с. 4
10. Кожаметов А. Роль малого бизнеса в социально-экономическом развитии Казахстана. // <http://group-global.org/fr/node/31108>, 18.03.2016г.
11. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».
12. Каримова Д. В Казахстане сокращается количество предприятий. 27 марта 2017 года. Источник: <https://www.lsm.kz/biznes-zakryvaetsya-sabil-yano>
13. Программа «Развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы», утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан № 919.
14. Бизнес в Казахстане: успехи налицо, нужно продолжать развитие//<http://atameken.kz/ru/news/23922-biznes-v-kazahstane-uspehi-nalico-nuzhno-prodolzhat-razvitiie>, 06 Сентября 2016
15. Киселёва Т. Сокращение среднего бизнеса — опасная тенденция для страны — эксперты// <https://365info.kz/2017/11/sokrashhenie-srednego-biznesa-opasnaya-tendentsiya-dlya-strany-eksperty/>, 27 ноября 2017
16. Хусаинов Даурен Маратович Особенности ведения малого бизнеса в Казахстане// <https://egsat.kz/chto-ozhidaet-malyj-biznes-v-2017-godu-v-kazahstane/>, 25.11.2016

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2018 ГОДУ

Е.В. Мальцева

Рубцовский индустриальный институт

М.В. Волкова

Филиал ФГАОУ ВО «ЮУрГУ(НИУ)» в г. Нижневартовске

Основные средства (ОС) являются неотъемлемой частью национального богатства и важнейшим фактором экономического потенциала страны. От их состояния зависит как подъем народного хозяйства, так и конкурентоспособность отечественного производства. При управлении деятельностью любого предприятия в современных условиях хозяйствования одной из главных целей его функционирования является обеспечение выживаемости предприятия на рынке и улучшение его благосостояния, требующее постоянного повышения эффективности использования основных средств с помощью совершенствования их учета.

Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств», основное средство (ОС) - это актив, который принимается организацией к учету, если одновременно выполняются следующие условия:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг или для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, а именно срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта.

Таким образом, основные средства – это имущество, которое используется в 2018 году более 12 месяцев для производства продукции, оказания услуг или выполнения работ. Чиновники планировали внести изменения по основным средствам и их учету в 2018 году, но рассмотрение правок отложили [1].

К примерам ОС можно отнести здания, сооружения, оборудование, компьютеры, автомобили, инструменты, многолетние насаждения и др. Но необходимо учитывать и еще один немаловажный критерий – стоимость основных средств. Для бухгалтерского и налогового учета она разная. В бухучете актив признается основным средством, если его стоимость свыше 40 000 рублей. В налоговом учете стоимость приобретения основных средств – более 100 000 рублей (п. 5 ПБУ 6/01, п. 1 ст. 256 НК РФ).

Основные средства в бухгалтерском учете

Основные средства в бухгалтерском учете – это имущество, которое используют в производстве, при оказании услуг, работ и для управленческих нужд. Такое определение в 2018 году можно сделать из ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Основные средства организации принимают к учету на счете 01 «Основные средства» по их первоначальной стоимости. Если же срок использования актива менее 12 месяцев, то его отражают на счете 10 «Материалы» и списывают на затраты сразу после передачи их в производство.

В бухучете основными средствами признают объекты со стоимостью более 40 000 руб. Объекты, которые дешевле, но отвечают всем критериям основных средств, в 2018 компании вправе учесть как ОС или МПЗ. Конкретный лимит стоимости для определения, что входит в состав основных средств, установите в учетной политике для целей бухучета.

Менять первоначальную стоимость компания не вправе. Но чиновники предусмотрели исключение в таком порядке учета ОС. Организация вправе переоценивать основные средства один раз в год. По результатам переоценки первоначальная сумма основного средства в 2018 году может вырасти или снизиться по сравнению с 2017 годом. Переоценку проводят на конец года, то есть на 31 декабря. При этом ее можно провести только по группам однородных объектов. Получается, необязательно проводить переоценку всех основных средств [1].

Единица учета ОС – это инвентарный объект. Причем это может быть (п.10 Методических указаний, утв. приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н):

- объект со всеми приспособлениями и принадлежностями;
- отдельный обособленный предмет, который используют для выполнения определенных самостоятельных функций;
- обособленный комплекс предметов, которые являются единым целым и предназначены для выполнения определенной работы.

Активы в бухучете отражают по их первоначальной стоимости. Это фактически затраты на покупку, сооружение и изготовление объекта. Сюда не включают НДС и иные возмещаемые налоги.

Обычно первоначальная стоимость актива не просто его цена, но и расходы на его доставку, установку и т.д. Эти затраты компании собирают на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». НДС же показывают на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям». А вот уже после того, как оприходовали ОС, то НДС принимают к вычету в налоговом учете.

Лимит по основным средствам в 2018 году скорректирован. Теперь активы до 100 тыс. рублей имеют особенности, а в бухгалтерском и налоговом учете из-за этого возникают разницы [1].

Правила для налогового и бухгалтерского учета основных средств **Основные средства в 2018 году до 40 000 рублей**

- Бухучет: можно списать сразу в составе материально производственных запасов либо поставить на учет ОС и начислять амортизацию.
- Налоговый учет: списать сразу при вводе в эксплуатацию на затраты или списывать постепенно с учетом срока его использования или иных показателей.

Основные средства в 2018 году от 40 000 до 100 000 рублей

- Бухучет: поставить на учет как ОС и амортизировать.
- Налоговый учет: списать сразу при вводе в эксплуатацию на затраты или списывать постепенно с учетом срока его использования или иных показателей.

Основные средства в 2018 году дороже 100 000 рублей

- Бухучет: поставить на учет как ОС и амортизировать.
- Налоговый учет: поставить на учет как ОС и амортизировать.

Амортизация основных средств в 2018 году

Стоимость основных средств в 2018 году в бухгалтерском учете списывают путем постепенного переноса на готовую продукцию (работ или услуг). Однако по некоторым ОС начислять амортизацию не нужно. Например, ее не начисляют на земельные участки, объекты природопользования и объекты, которые относят к музейным предметам и музейным коллекциям (п. 17 ПБУ 6/01).

Амортизировать ОС в бухучете надо начиная с 1-го числа месяца, следующего после принятия его к учету (п. 21 ПБУ 6/01). Проводка о принятии объекта на учет такая: *Дебет 01 «Основные средства» Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы»*.

В бухучете начисление амортизации по ОС в 2018 году можно делать четырьмя способами:

1. линейный способ;
2. способ уменьшаемого остатка;
3. способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
4. способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

В налоговом учете амортизацию начисляют с месяца, следующего за введением ОС в эксплуатацию (п. 4 ст. 259 НК РФ). Компания может выбрать один из двух способов:

1. линейный;
2. нелинейный.

Для организаций, которые вправе вести упрощенный бухучет, разрешено начислять амортизацию в особом порядке (п. 19 ПБУ 6/01), а именно:

- начислять годовую сумму амортизации единовременно по состоянию на 31 декабря отчетного года либо периодически в течение отчетного года за периоды, определенные организацией;
- начислять амортизацию производственного и хозяйственного инвентаря единовременно в размере первоначальной стоимости объектов таких средств при их принятии к бухгалтерскому учету [2].

Выбор способов (методов) начисления амортизации должен быть закреплен в учетной политике организации.

С 1 января 2018 года законами субъектов РФ организациям может быть предоставлено право уменьшать налог на прибыль на сумму инвестиционного налогового вычета при приобретении и/или изменении первоначальной стоимости (в случае достройки, реконструкции, модернизации и других аналогичных оснований) объектов основных средств, относящихся к амортиза-

ционными группам с третьей по седьмую включительно (ст. 286.1 НК РФ). Воспользоваться вычетом можно до 31 декабря 2027 года. При этом объекты, в отношении которых применен инвестиционный налоговый вычет, не подлежат амортизации. К ним также не могут быть применены положения п. 9 ст. 258 НК РФ («амортизационная премия»).

Прекратить амортизацию в налоговом или бухгалтерском учете надо 1-го числа месяца, следующего за месяцем после того, как актив полностью самортизировали или списали с баланса.

Чтобы сблизить бухгалтерский и налоговый учет, можно использовать линейный метод. Однако, выбрав для налогового учета нелинейный метод, компания может в первые годы эксплуатации ОС уменьшить облагаемую налогом прибыль в большей сумме. Налоговый кодекс разрешает изменить метод начисления амортизации с начала очередного налогового периода. Причем перейти с нелинейного метода на линейный можно не чаще одного раза в пять лет.

Список литературы

1. Основные средства в бухгалтерском и налоговом учете в 2018 году. [ЭР] https://www.glavbukh.ru/art/92405-osnovnye-sredstva-v-uchete?from=contentblock_articles&utm_source=www.glavbukh.ru&utm_medium=refer&utm_campaign=Rubrcontentblock_articles
2. <https://its.1c.ru/db/hoosn#content:212:1cbuh8-3>

УДК 331.53

ПОДГОТОВКА, ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ТРУДОУСТРОЙСТВО КАДРОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРОДА РУБЦОВСКИМ ЦЕНТРОМ ЗАНЯТОСТИ

В.В. Манаев

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Государственная политика в области содействия занятости населения и процессов на рынке труда в целом в современных условиях определена ст.5 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации»:

- государство проводит политику содействия реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость;

- государственная политика в области содействия занятости населения направлена на реализацию многообразных элементов социально-экономических условий рационального и продуктивно использования наличного трудового потенциала общества.

В соответствии с принятыми правовыми основами регулирования государством положения на рынке труда оно призвано обеспечить:

- социальную защиту в области занятости населения;

- проведение социальных мероприятий, способствующих созданию условий для занятости граждан. Одной из основных задач государственных органов

по труду и занятости является предупреждение и сокращение длительной (больше одного года) безработицы. Для выполнения этой задачи необходимо, чтобы регулирование процессов на рынке труда происходило с участием государства в соответствии с действующим законодательством и было направлено преимущественно на содействие занятости населения в регионах Российской Федерации [1].

В связи с этим одной из главных функций государственных органов по труду и занятости является регистрация и становление на учет граждан для дальнейшего их трудоустройства или оказание помощи в получении новой профессии [3].

Рубцовский Центр занятости населения (далее ЦЗН) в этом направлении проводит значительную работу и за прошедшие несколько лет смог оказать помощь в трудоустройстве большому количеству жителей г.Рубцовска и Рубцовского района (таблица 1). Из данных таблицы 1 видно, что за анализируемый период проведена значительная работа Рубцовским ЦЗН по трудоустройству граждан города Рубцовска и Рубцовского района [4].

Одним из главных приоритетов работы Рубцовского ЦЗН является обеспечение промышленных предприятий г.Рубцовска квалифицированными рабочими кадрами (токарь, слесарь, электрик, фрезеровщик, сантехник, газосварщик, наладчик, тракторист, шофер и ряд других профессий). К сожалению, данная задача в настоящее время Рубцовским ЦЗН решается не на достаточном уровне, пока обеспеченность промышленных предприятий города Рубцовска квалифицированными кадрами рабочих массовых профессий составляет 60-65% от числа необходимых.

Таблица 1

Количество граждан, трудоустроенных Рубцовским ЦЗН за 2015-2017 гг.

Годы	Обратились в ЦЗН жители г.Рубцовска и Рубцовского района			Трудоустроились по направлению ЦЗН жители г.Рубцовска и Рубцовского района			Из них трудоустроились на промышленных предприятиях г.Рубцовска		
	Всего	Рабочие специальности	ИТР и служащие	Всего	Рабочие специальности	ИТР и служащие	Всего	Рабочие специальности	ИТР и служащие
2015	7369	4269	3100	6648	4973	1675	1567	1245	322
2016	5816	3346	2470	5797	4457	1340	1435	1115	320
2017	6234	4218	2016	5564	4381	1183	1352	1084	268

Однако в этом виноваты не только государственные органы по труду и занятости, но и региональные власти, отвечающие за подготовку профессиональных кадров через систему профтехобразования (профессиональные училища) и специалистов со средним техническим образованием (техникумы).

Необходимо также отметить недостаточное внимание в подготовке квалифицированных кадров рабочих массовых профессий и инженерно-технических работников за счет средств самих предприятий.

Из-за отсутствия свободных финансовых средств подготовка квалифицированных кадров для своего производства на многих промышленных предприя-

тиях практически не ведется, а их недостаток пытаются восполнить за счет заявок в городской центр занятости [2].

Рубцовский ЦЗН проводит определенную работу по направлению на промышленные предприятия города рабочих технических профессий и инженерно-технических работников, однако их квалификация пока оставляет желать лучшего (таблица 2).

Таблица 2

Количество работников, трудоустроенных на промышленных предприятиях г. Рубцовска через ЦЗН за 2015-2017 гг.

Наименование предприятий	Рабочие по техническим специальностям			Инженерно-технические работники и служащие		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЗАО «РЗЗ»	204	184	233	84	86	81
ЗАО «ЗНО»	42	31	14	12	8	2
ООО «Литком»	36	27	12	6	3	2
ООО «Алтайтрансмаш-сервис»	8	6	2	2	3	1
АО «Алтайвагон»	426	397	415	97	91	87
АО «Уралвагон»	312	283	240	68	73	66
Рубцовское вагонное ремонтное депо	31	27	8	9	7	1
ООО «ЛДК-Рубцовск»	15	11	9	5	6	2
Другие промышленные предприятия	171	149	161	39	43	66
Итого	1245	1115	1084	322	320	268

Данные таблицы 2 показали, что городской ЦЗН в рассматриваемом периоде провел значительную работу по привлечению рабочих массовых профессий и инженерно-технических работников для трудоустройства их на промышленные предприятия города. В то же время, как было сказано ранее, значительная доля (35-40%) рабочих, пришедших на предприятия, не имеют достаточной квалификации по своей профессии, а инженерно-технические работники опыта работы по данной специальности.

Важным направлением в работе государственных органов по труду и занятости населения в РФ является помощь в профессиональной подготовке и переподготовке кадров для промышленных предприятий. Работник высокой квалификации, обладающий несколькими профессиями и постоянно повышающий свой профессиональный уровень, никогда не останется безработным. Даже при высоком уровне безработицы в условиях кризиса всегда имеются места и вакансии для высококвалифицированных специалистов [2].

Рубцовским ЦЗН на постоянной основе за счет государственных средств проводится профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации по техническим специальностям. Согласно договору о взаимном сотрудничестве между Рубцовским ЦЗН и среднепрофессиональными учебными заведениями города прошли обучение, переподготовку и повышение квалификации следующее количество граждан, стоящих на учете в ЦЗН:

- 2015 г. – 84 чел.;
- 2016 г. – 62 чел.;
- 2017 г. – 59 чел.

Список литературы

1. Буланов, В.С., Волгин, Н.А., Рынок труда / В.С. Буланов, Н.А. Волгин. – М.: Экзамен, 2009. – 479 с.
2. Зущина, Г.М., Султанова, Р.М. Занятость и безработица на рынке труда России / Г.М. Зущина, Р.М. Султанова. – М.: Прогресс, 2006. – 437 с.
3. Руденко, Г.Г. Служба занятости и ее функции / Г.Г. Руденко. – М.: Изд-во Российская экономическая академия, 2012. – 386 с.
4. Отчетные статистические данные Рубцовского центра занятости за 2015-2017 гг.

УДК 353.9

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА РУБЦОВСКИМ ЦЕНТРОМ ЗАНЯТОСТИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

В.В. Манаев

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Развитие малого бизнеса – чрезвычайно важный элемент в развитии экономики региона и России в целом. Сегодня уже не вызывает сомнения, что малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности финансовых ресурсов.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) является одной из тех сфер хозяйственной деятельности, где наиболее эффективно реализуются инструменты политики, проводимой органами государственной власти и местного самоуправления, направленной на развитие социально-экономического комплекса в интересах всего населения.

В связи с этим необходимо реализовывать мероприятия, направленные на содействие развитию малого и среднего предпринимательства (МСП), причем речь идет о принятии конкретных мер как на государственном уровне в масштабах всей страны, так и на локальном, муниципальном уровне, так как благодаря этой помощи решается одна из важнейших задач государственной политики - создание новых рабочих мест [5].

Необходимое содействие развитию малого предпринимательства сегодня в субъектах РФ осуществляется через муниципальные центры занятости, которые занимаются соответствующей государственной инвестиционной политикой и дают возможность помимо повышения экономических показателей муниципальных образований достичь весомый социальный результат – расширение возможности трудоустройства безработных людей [4].

Единовременная финансовая помощь оказывается муниципальными центрами занятости при государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя и предоставляется объектам малого предпринимательства в соответствии с законом Российской Федерации от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» [1], Постановлением Администрации Алтайского края от 30.12.2011 № 792 «О порядке предоставления гражданами единовременной финансовой помощи при государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя» [2].

На основании вышеуказанных нормативно-правовых документов в 2015 году Рубцовским ЦЗН была предоставлена единовременная финансовая помощь 15 гражданам для открытия малого бизнеса в городе Рубцовске по различным видам предпринимательской деятельности, в том числе:

- прокат строительных инструментов; строительно-отделочные работы;
- услуги сварки; услуги авторемонта;
- пошив и ремонт одежды;
- ремонт бытовой техники;
- ремонт агрегатов и запасных частей для общественного транспорта;
- производство товаров народного потребления из отходов машиностроительного производства.

В 2016 году единовременная финансовая помощь для открытия своего бизнеса была предоставлена Рубцовским ЦЗН двум гражданам на следующие виды предпринимательской деятельности:

- создание производства по переработке сельхозпродукции;
- производство товаров, относящихся к категории продукции ремесел и народных промыслов.

В 2017 году Рубцовским ЦЗН была выдана единовременная финансовая помощь четырем гражданам для организации предпринимательской деятельности в таких ее видах:

- изготовление доборных элементов кровли;
- проведение строительно-ремонтных работ;
- производство майонеза;
- организация ремонтных работ в коммунальных хозяйствах города.

За счет выданной единовременной помощи Рубцовским ЦЗН для открытия и ведения предпринимательской деятельности за три года в городе появилось 38 новых рабочих мест [6].

В конечном итоге необходимо отметить, что приоритетными направлениями государственной политики в области занятости населения в РФ должны быть:

- защита интересов работников наемного труда;
- обеспечение системы эффективной занятости, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, которая позволила бы каждому человеку найти применение своим личным способностям в соответствующей сфере деятельности;

- создание условий для становления и развития малого предпринимательства как одного из направлений занятости населения;
- поддержание определенного уровня жизни населения страны.

Благоприятное развитие МСП в интересах всего населения и экономики требует от органов государственной власти и местного самоуправления специальных планомерных действий с учетом специфики функционального малого бизнеса, в т.ч. через создание специальных условий, инструментов и институтов.

Особую актуальность вопросы поддержки и содействия развития малого и среднего предпринимательства для работников органов местного самоуправления и депутатов представительных органов муниципальных образований представляют в связи с тем, что данные вопросы Федеральным законом от 6.10.2003 г. № 131 – ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» отнесены к вопросам местного значения, а следовательно, должны стать основным содержанием их деятельности. В последнее время государство предприняло ряд радикальных мер по обеспечению максимального содействия развитию малого и среднего предпринимательства: это решение вопросов по льготной приватизации нежилых помещений, меры по снижению административных барьеров и меры по снижению налоговой нагрузки. Однако все предпринимаемые государством меры без их эффективной реализации на местах не дадут ожидаемого результата, что не только возлагает на органы местного самоуправления дополнительную ответственность за результаты реализации государственной политики, но и создает дополнительные возможности по решению комплекса задач в сфере социально-экономического развития своего муниципального образования.

Список литературы

1. Закон Российской Федерации от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации».
2. Постановление Администрации Алтайского края от 30.12.2011 № 792 «О порядке предоставления гражданами единовременной финансовой помощи при государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя».
3. Закон Алтайского края от 19.12.2016 № 89-3С «О краевом бюджете на 2017 год и плановый период 2018-2019 годов».
4. Манаев В.В. Совершенствование занятости населения в малом предпринимательстве. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 2011. – 333 с.
5. Кокин И.А. Содействие предпринимательству и создание условий для развития бизнеса на территории муниципального образования /И.А. Кокин. – М.: Академия народного хозяйства, 2009. – 624 с.
6. Отчетные статистические данные Рубцовского центра занятости за 2015-2017 гг.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНА*Н.Б.Молдагали, Ж.А.Абылкасимова**Государственный университет имени Шакарима города Семей*

В статье рассмотрены основные положения процесса модернизации и особенности управления модернизационным потенциалом региона. По мнению автора, именно на уровне предприятия создаются предпосылки для достижения социального и экономического эффектов через применение инструментов модернизации.

Реконструкция предусматривает разработку схемы развития и размещения производства продукции хозяйствующих субъектов района, механизм реализации этого проекта для импортозамещения. Речь идет в таких сферах, как сельское хозяйство, легкая, пищевая промышленность, изготовление строительных материалов, деревообработки и лесного хозяйства. Требуют решения вопросы модернизации традиционных секторов промышленности, эти вопросы территориального развития государства, в частности, малых городов. Этот приоритет территориальной политики связан с использованием таких современных приемов, как, например, формирование территориальных кластеров, обеспечение производства, конкурентоспособного на внутреннем, внешнем рынках. Модернизация сельского хозяйства, развитие, создание новых современных рабочих мест приводит к трансформации хозяйствующих субъектов в сельской местности, повышение доходов населения и будет способствовать решению проблемы сохранения и рационального природопользования, здорового образа жизни.

В настоящее время к городам "второго уровня" относятся 14 городов, из них 12 городов являются административными центрами 12 областей (города Кокшетау, Талдыкорган, Атырау, Уральск, Тараз, Караганда, Костанай, Кызылорда, Актау, Павлодар, Петропавловск, Усть-Каменогорск), 2 города являются городами областного значения (Семей, Туркестан).

Численность населения городов «второго уровня» на 1 января 2016 года составила 3 795,2 тыс. человек, что составляет 21,5 % от общей численности населения в республике, или порядка 37,7 % от городского населения страны. За рассматриваемый период во всех городах «второго уровня» наблюдается рост численности населения, что связано как с положительными значениями естественного прироста населения, так и сложившимся положительным сальдо миграции населения.

Сравнительный анализ основных показателей социально-экономического развития этих городов показал, что большинство городов являются центрами притяжения и концентрации производственных, финансовых и трудовых ресурсов в своих регионах [1].

Объем промышленного производства городов «второго уровня» в 2015 году составил 2,52 трлн. тенге, что составляет порядка 17 % от общереспубликанского объема промышленного производства.

За 2008 – 2015 годы общий объем промышленного производства горо-

дов «второго уровня» увеличился на 39,7 %.

В городах «второго уровня» хорошо развиты отрасли обрабатывающей промышленности. Так, анализ структуры промышленного производства этих городов показал, что в большинстве доля обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства превышает 55 %.

В 2015 году доля обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства составила 62%, Атырауской, 59% - в Карагандинской, 72%.

Основные проблемы инженерной инфраструктуры городов "второго уровня": износ водопроводных, канализационных, тепловых и электрических сетей, дорог.

Формирование стратегического хаба определяется потенциалом развития городов в Республике. Центры второго уровня городов имеют возможность дальнейшего развития региональной концентрации экономической деятельности и не только своих, но и на прилегающих территориях, а также стать катализатором создания конкурентоспособных региональных кластеров. Транспортно-логистический хаб, связанность городов и второго уровня городов, обеспечивает выход на зарубежные, национальные рынки.

Реализация задач развития городов "второго уровня" планируется по направлениям:

- 1) экономическое позиционирование на рынках Таможенного Союза и Центральной Азии;
- 2) эффективное развитие инженерно-социальной инфраструктуры;
- 3) территории эффективного градостроительного планирования.

Таблица 1 - Основные социально-экономические показатели городов "второго уровня"

Наименование городской администрации	Инвестиции в основную капитал		Реальная заработная плата		Объем промышленной продукции	
	млн. тг.	доля, %	тыс. тг.	в среднем по области, тыс. тг.	млн. тг.	доля, %
Кокшетау	26 483	14,6	99,2	89,2	82 158,10	26,3
Талдыкорган	51946,3	10,6	97,1	90,7	46 892,5	8,5
Атырау	647662,5	44,5	229,6	225,1	149143, 4	3,03
Уральск	56 647,4	16	116,8	99,4	103 918,6	8,2
Тараз	49 497,1	21,8	92,6	85,3	182 200,1	66,4
Караганда	88 523,9	24,9	116,9	113,9	259 467,2	19,0
Костанай	37 229,1	22,3	96,3	92,0	150 201,4	34,8
Кызылорда	127341,3	53,8	119,3	106,3	488 548,5	80,7
Павлодар	132 393	29,6	111,3	108,6	437 589,4	42,4
Петропавловск	51 187,9	33,1	97,6	87,3	109 083,1	64,7
Усть-Каменогорск	81 968,7	19,9	117,7	103	640 793,7	62,7
Семей	44 208,4	10,8	95,1	103	125 136,2	12,2
Туркестан	19 749,0	4,7	78,2	85,7	11 697,0	1,8

Источник: АО "Институт экономических исследований", местные исполнительные органы

Акиматы совместно с научным сообществом регионов проводят маркетинговые исследования-брендинг городов "второго уровня", в ходе которых будет определена перспективная экономическая специализация.

Для создания высокоорганизованной городской среды городов "второго уровня" и их формирования в новой роли будет обеспечено:

1) создание в городах "второго уровня" и тяготение к нему территорий многофункциональных зон:

- межтерриториальное распределение (торговля и услуги);
- транспортно-логистические и перерабатывающие услуги с созданием межрегиональных торгово-логистических центров;

- центр туристско-рекреационных и спортивных услуг, развлекательно-досугового обслуживания (в зависимости от особенностей территорий, а также результатов маркетинговых исследований по брендированию городов "второго уровня»);

2) реализация проектов через механизм государственно-частного партнерства в рамках определенной экономической специализации городов "второго уровня";

3) применение инструментов, предусмотренных в государственных программах (например, в единой программе поддержки и развития бизнеса "Дорожная карта бизнеса-2020", "Дорожная карта занятости-2020", развития туризма, транспорта и коммуникаций и другие) [2].

Развитие системы инженерной и социальной инфраструктуры городов "второго уровня" (областные центры, города Семей и Туркестан).

Системное развитие инфраструктуры городов "второго уровня" обеспечивает:

1) действенную интеграцию инфраструктуры транспортной системы РК до 2020 года в рамках государственной программы развития транспортной системы;

2) развитие промышленной, энергетической, инженерной, коммунальной, социальной инфраструктуры и воды с использованием передовых инновационных и технологических решений (с учетом последних тенденций);

3) построение энергоэффективной экономики путем: обеспечения энерго- и ресурсосбережения; развития «зеленых поясов» и лесопарковых зон; использования экологически чистого транспорта; выноса экологически вредных производств за пределы городов;

Социально-экономическое развитие городов второго уровня будет координироваться с развитием прилегающих населенных пунктов.

Развитие городов "второго уровня" предусматривает включение программных мероприятий по развитию Программы на пятилетний период развития соответствующих районов, Семей и Туркестан.

В современной экономике, для которой характерны частые спады и подъемы в отдельных отраслях, интеграция часто сочетается с диверсификацией. Диверсификация - это процесс распределения капитала между различными инвестиционными объектами, которые не связаны напрямую. Спрос на опреде-

ленные продукты циклически. Диверсификация в предпринимательстве дает возможность застраховать себя в случае падения на рынке основной продукции. Потеряв на одном, можно возместить потери на другом рынке. Обычно предусматривается ограниченная, связанная и не связанная с этим диверсификация. Ограниченная диверсификация происходит, когда в компании доминирует один бизнес, при этом растут другие предприятия с небольшими объемами. Связанная диверсификация - это развитие нескольких бизнесов, связанных как-то между собой (производство, технология, продажи и т. д.). Несвязанная диверсификация происходит, когда компания развивает несколько различных несвязанных хозяйствующих субъектов.

В настоящее время существуют две основные области диверсификации. Первая из них связана с использованием превосходства в диверсификации, которого компания добилась в своей традиционной сфере (использование диверсификации существующих технологий, возвратного сырья, каналов распределения, производственных мощностей и т. д.). Это направление получило название синергетической диверсификации. Второе направление, называемое конгломератной диверсификацией, выражается в переходе компании в сферу, не связанную с текущим бизнесом компании, на новые технологии и потребности рынка, с целью получения большей прибыли для компании и минимизации бизнес-рисков.

Диверсификация экономической деятельности - это расширение деятельности крупных компаний, ассоциаций, хозяйствующих субъектов и целых отраслей за пределы основного бизнеса, что означает производство товаров и услуг, имеющих максимальную долю чистых продаж по сравнению с другими продуктами. Диверсификация также понимается как стратегическая ориентация для формирования многопрофильного предприятия. Такая форма выступает частью современного рынка, регионального развития деятельности, оказывающей существенное влияние на разделение труда.

Диверсификация означает изменение основной ее стратегии. Первый подход называется диверсификацией узкого спектра, второе - диверсификацией широкого спектра. Уровень диверсификации исчисляется 2 показателями: идентификацией количества сфер, номенклатуры товаров и услуг, охваченных деятельностью компании, и отношением первичного к диверсификации производства.

Диверсификация мотивируется стремлением компаний укрепить свои позиции на рынке и своевременно реагировать на изменяющиеся рыночные условия. Наиболее распространенные формы диверсификации, которые получили широкое развитие в отрасли, включают концентрический и конгломерат (создание общих компаний). Диверсификация концентрации обычно осуществляется либо путем создания технологий и производства для производства продукции, подпадающей под сферу охвата других отраслей промышленности, путем собственных исследований и разработок либо путем приобретения производства других отраслей. Диверсификация конгломерата - через приобретение прибыльных хозяйствующих субъектов и компаний в различных отраслях про-

мышленности. Формы дополняют друг друга, реальный рост производства связан с концентрической диверсификации, покупка существующих хозяйствующих субъектов представляет собой лишь перераспределение имеющегося капитала [3].

Диверсификация производства для отечественного, регионального развития актуальна.

Причиной, которая побуждает компании производить новые продукты и выходить на новые рынки с ними, может быть стремление обеспечить стабильное положение за счет производства более прибыльной продукции.

В настоящее время большинство иностранных компаний являются широко диверсифицированными предприятиями. Главной опасностью для стратегии диверсификации является разброс сил, и он может осуществляться крупными организациями с большим потенциалом.

Повышение инновационной активности промышленных хозяйствующих субъектов является одной из важнейших стратегических задач, связанных с решением экономического роста, развития бизнеса, уровня благосостояния населения, эффективного регионального развития Республики Казахстан в мировую экономическую систему. Высокий уровень конкуренции на мировом рынке стимулирует развитие инновационных процессов страны.

Список литературы

1. Программа развития районов до 2020 года, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728.
2. Программа «Дорожная карта бизнеса 2020» - <http://www.baiterek.gov.kz/ru/programs/business-road-map-2020/>
3. Демина Н. В., Чистова М. В. Возможности использования диверсификации на современных предприятиях [ЭР] // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 8. – С. 56–60. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/65012.htm>.
4. Мухтарова К.С., Мылтыкбаева А.Т. Управление экономикой районов Республики Казахстан в целях повышения инновационного развития районами РК / Электронный ресурс: http://www.rusnauka.com/10_DN_2014/Economics/0_164817.doc.htm

УДК 332.1

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Д.П. Никитина, В.И. Привалов

Алтайский государственный университет, г. Барнаул

В данной статье приводится теоретический аспект влияния промышленных кластеров на развитие региона. Приводится методика оценки влияния инновационного кластера на экономику региона.

Процессы глобализации, происходящие в современных условиях, формируют соответствующие требования конкурентоспособной экономики, что, в

свою очередь, существенно усиливает внимание к конкуренции регионов внутри страны. Происходящие процессы существенно изменяют роль отдельных регионов в национальной и мировой экономиках. Регионы как самостоятельные социально-экономические системы постепенно приобретают значение не только в границах национальной экономики, но и мировых конкурентных процессах.

В качестве эффективного средства повышения конкурентоспособности территориальных экономик выступает кластерная форма организации промышленного производства.

В современных условиях термин «кластер» является одним из наиболее популярных при обсуждении перспектив развития экономик большинства стран мира [3, с.99]. Сам же термин вошел в российскую экономику сравнительно недавно – около 10 лет назад. Изначально термин «кластер» использовался в основном в точных науках, где обозначал химическое соединение.

Исследованием основ кластерного подхода в экономике активно занимались представители американской школы: М. Лоренцен, П. Маскелл, М. Портер, С. Резенфельд, М. Энрайт, А. Маршалл и др.

Своим появлением понятия «кластер» в экономическом анализе обязан М.Портеру, который определял его как «сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных предприятий, поставщиков услуг, а также связанных с их деятельностью некоммерческих организаций и учреждений в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и взаимодополняющих друг друга» [4, с.73]. При этом под кластером он понимал промышленную группу. Продолжение основ теории кластеров нашло отражение во многих трудах отечественных и зарубежных ученых.

В настоящее время под промышленным кластером принято понимать группу предприятий, объединившихся с целью производства и вывода на рынок готового продукта, который частично или полностью производился под контролем кластера и предполагает получение определенных конкурентных преимуществ [1, с.97].

К наиболее характерным чертам промышленных кластеров можно отнести:

- территориальную (географическую) близость участников кластера;
- интеграцию производственных процессов, ресурсов, других конкурентных преимуществ;
- наличие определенных устойчивых взаимосвязей, в том числе и по технологической цепочке;
- присутствие в составе участников кластера субъектов из различных отраслей экономики.

Именно территориальная близость участников кластера позволяет ему решать следующие проблемы: более полное использование производственного потенциала участников; повышение эффективности их использования; создание инновационных продуктов с большей добавленной стоимостью; существенная экономия за счет снижения транспортных затрат.

В России и в ее регионах кластерная форма пространственной организации экономики региона в последние годы становится одним из приоритетных инструментов промышленной политики.

Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики, но и является мощным инструментом для стимулирования развития региона, которое в итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

К числу важных факторов, влияющих на создание, формирование и развитие кластеров в регионе, можно отнести:

- концентрацию поставщиков на всей территории региона;
- наличие высококвалифицированных инженерных, научных работников, а также базы для его подготовки;
- наличие научно-технических и экспериментальных лабораторий для осуществления НИОКР;
- развитость и качество системы ВПО региона (отраслевая специфика);
- традиции производственной кооперации;
- активную позицию властей в вопросе формирования кластера;
- традиции территориально-хозяйственного планирования (опыт формирования ТПК, НПО, МТПК).

Одним из важных факторов является влияние государства, которое выступает как одна из равноправных сторон, позволяя обеспечить взаимодействие государства, бизнеса и научного сообщества.

Влияние кластеров на конкурентоспособность и повышение эффективности экономики региона можно рассматривать в трех векторах (направлениях) (рис.1):



Рис.1. Векторы влияния кластеров на конкурентоспособность и повышение эффективности экономики региона
(восставлено автором самостоятельно)

1) первый вектор: промышленные кластеры увеличивают производительность предприятий и отраслей:

- с помощью конкуренции создается более эффективная специализация внутри кластера;

- стимулирует появление более требовательных потребителей; более высокий уровень специализации в процессе производства создает возможности воспользоваться экономией масштаба;

- позволяет получить доступ к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, бизнес-услугам и др.;

- кластерное развитие может совершенствовать инфраструктуру профессиональных, финансовых и других услуг.

2) второй вектор: кластеры дают возможность инновационного и производственного роста региона:

- создают каналы для эффективного сотрудничества потенциально новых ресурсов для инноваций;

- определяют раннее определение и прогнозирование технологических тенденций;

- формируют среду, благоприятствующую появлению комбинаций ранее не существовавших квалификаций (способностей);

- появляются благоприятные предпосылки для распределения рисков.

3) третий вектор: кластеры стимулируют и облегчают формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера:

- способствуют лучшей компетенции в обращении с венчурным капиталом и развитием быстрорастущих компаний;

- связи и каналы внутри кластера способствуют появлению взаимодополняющих навыков, технологий, субсидий; способствуют появлению возможностей компаний привлекать взаимодополняющие навыки; позволяют участвовать в более крупных сделках, в которых индивидуальные компании не конкурентоспособны;

- способствуют поддержке появления новых участников;

- укрепляют социальные и другие неформальные связи, способствующие появлению новых идей и бизнеса;

- создают более совершенные информационные потоки внутри кластера [5, с.92].

И последним важным моментом в данной теме является возможность определения влияния промышленных кластеров на экономику региона.

В зарубежной практике оценка влияния инновационного кластера на экономику региона основывается на экспертных оценках, анкетировании, интервьюировании, SWOT и PEST-анализах, расчетах показателей географической концентрации и локализации [7, с.108].

В России одним из методов расчета комплексного показателя оценки влияния инновационного кластера на экономику региона, позволяющего объединить неограниченное количество разноплановых и несоизмеримых между со-

бой параметров, является методика многомерного сравнительного анализа, основанная на методе евклидовых расстояний.

Методика многомерного сравнительного анализа (метод евклидовых расстояний) является универсальной, так как позволяет учесть не только абсолютную величину показателей, но и их близость к эталону, в качестве которого может быть использована наилучшая величина показателя. Применяя методику многомерного сравнительного анализа для оценки влияния промышленного кластера на экономику региона, необходимо обосновать систему показателей. Метод евклидовых расстояний решает задачу сравнения отобранного множества, именно поэтому данный метод является более подходящим для детальной и точной оценки качества выпускаемых товаров.

Первая группа показателей позволяет выполнить оценку результативности деятельности научных организаций, составляющих ядро кластера:

1) показатели динамики публикационной активности научной организации в расчете на одного исследователя (число опубликованных докладов, тезисов докладов, представленных на крупных конференциях, симпозиумах и чтениях; цитируемость в РИНЦ; число монографий и публикаций, учебников и глав в учебниках);

2) показатели динамики нематериальных активов, созданных работниками научной организации в расчете на одного исследователя (число охраняемых объектов интеллектуальной собственности; полученных за анализируемый период отечественных и зарубежных патентов (свидетельств) на объекты интеллектуальной собственности);

3) показатели динамики вовлеченности научной организации в национальное и мировое научно-образовательное сообщество научно-образовательных структур (удельный вес средств иностранных источников, удельный вес средств, полученных по отечественным грантам и целевым программам во внутренних затратах на исследования и разработки; число созданных научно-образовательных структур, удельный вес работников научной организации, ведущих преподавательскую деятельность);

4) показатели динамики коммерциализации результатов исследований (объем средств, поступивших от передачи технологий, и средств, поступивших по договорам с предприятиями на выполнение НИОКР в расчете на одного исследователя; количество созданных малых предприятий) [7, с.108].

Вторая группа показателей формирует оценку эффектов локализации, характеризующих роль кластера в отрасли региона:

1) коэффициент локализации производства кластера – отношение удельного веса кластера в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране. Его расчет производится по валовой товарной продукции, основным промышленным фондам и численности промышленно-производственного персонала;

2) коэффициент отраслевой концентрации – процентное отношение суммы рыночных долей представителей кластера отрасли к общему объему реализации продукции всеми фирмами, действующими на данном отраслевом рынке.

Для оценки эффективности функционирования кластера авторы считают возможным обратиться к оценке эффективности, основанной на теории интенсивного/экстенсивного развития:

1) экстенсивное использование ресурсов и экстенсивное развитие ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов;

2) интенсификация экономики состоит в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, добиться больших производственных результатов.

При расчете темпов развития результативных и ресурсных показателей можно использовать как базисные, так и цепные индексы. Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности развития выражается в показателях использования ресурсов (по системе балльных оценок от 0 до 5) [7, с.109].

При проведении оценки можно воспользоваться:

1) методом матричного представления информации, сопоставляя темпы изменения результативного показателя (объем продукции, выручка, прибыль, производительность труда, рыночная доля кластера и пр.) и показателей использования производственных и финансовых ресурсов/затрат, понесенных кластером (всеми предприятиями, образующими кластер) в процессе создания результата (рис. 2).

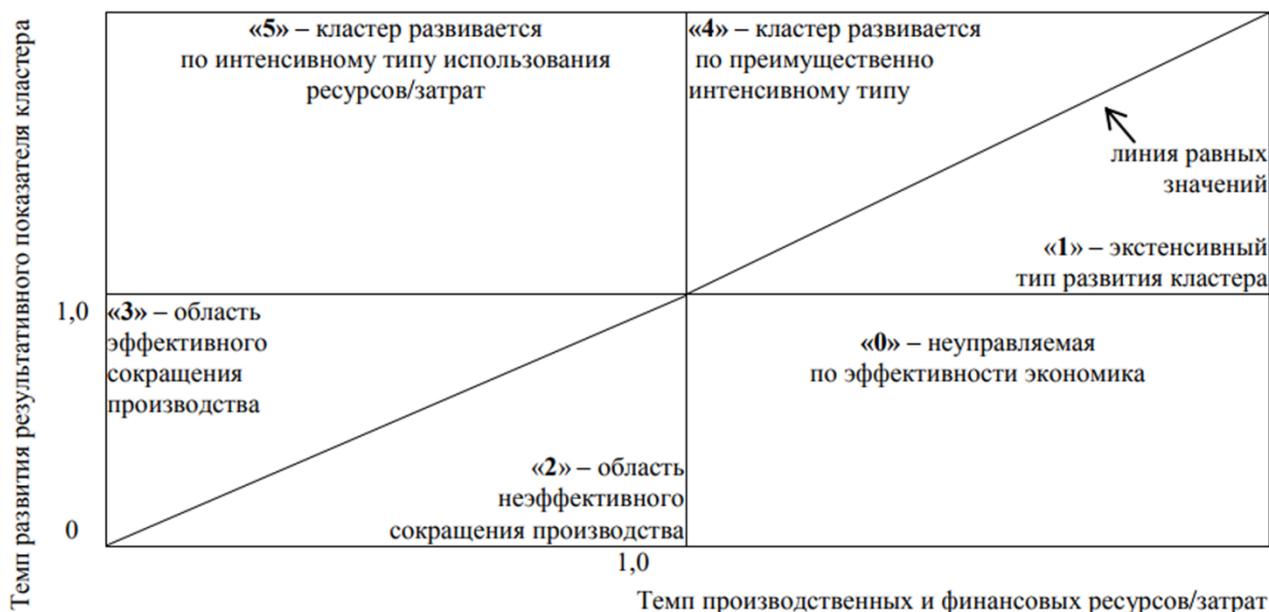


Рис. 2. Классификация областей использования ресурсов кластерами [6,с.87]

2) методом расчета индекса эффективности ресурсов (затрат), использованных кластером, расчет которого предлагается осуществлять по принципу показателей емкости:

$$I\varepsilon = \frac{Iz}{Ir},$$

где $I\varepsilon$ – индекс эффективности использования затрат (ресурсов);

I_z – индекс затрат;

I_r – индекс результативного показателя.

Каждому определенному индексу эффективности соответствует своя область эффективности результатов (табл. 1).

Таблица 1 - Характеристика областей эффективности производства в кластере [7, с.111]

Область экономики кластера	Соотношение индексов	Характеристика области
5 - область интенсивного производства	$I_r > 1, I_z < 1, I_r > I_z, I_\varepsilon < 1$	Увеличение результата производства при одновременном снижении затрат (ресурсов)
4 - область частично интенсивного производства	$I_r > 1, I_z > 1, I_r > I_z, I_\varepsilon < 1$	Рост производства сопровождается ростом ресурсов/затрат, но темпы роста производства выше, чем темпы роста затрат
3 - область эффективного сокращения производства	$I_r < 1, I_z < 1, I_r > I_z, I_\varepsilon < 1$	Уменьшение результатов производства идет более медленными темпами, чем снижение затрат (ресурсов)
2 - область неэффективного сокращения производства	$I_r < 1, I_z < 1, I_r < I_z, I_\varepsilon > 1$	Снижение результатов производства идет более высокими темпами, чем снижение затрат (ресурсов)
1 - область экстенсивного производства	$I_r > 1, I_z > 1, I_r < I_z, I_\varepsilon > 1$	Экономика кластера основана на вовлечении новых ресурсов для ведения производственной деятельности
0 - область неуправляемого развития	$I_r < 1, I_z > 1, \varepsilon > 1$	Снижение результатов производства при одновременном росте текущих затрат

Оценка влияния промышленного кластера на экономику промышленного сектора региона может быть произведена по описанной выше методике.

Таким образом, подводя итоги исследования, можно сказать следующее.

Промышленные кластеры представляют собой группу предприятий, объединившихся с целью производства и вывода на рынок готового продукта. К характерным чертам промышленных кластеров можно отнести: территориальную близость участников кластера; интеграцию производственных процессов и ресурсов; наличие определенных устойчивых взаимосвязей по технологической цепочке; присутствие в составе участников кластера субъектов из различных отраслей экономики.

Именно территориальная близость участников промышленного кластера позволяет более полно использовать производственный потенциал участников, существенно экономить на транспортных затратах, активнее использовать инновационные продукты.

Несомненно, кластерный подход более эффективен, т.к. он служит мощным инструментом для стимулирования развития региона, которое заключается

в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Список литературы

1. Ворожбит О.Ю. Проблемные аспекты определения термина «кластер» в законодательстве Российской Федерации / О.Ю. Ворожбит, Н.Ю. Титова, Т.А. Полещук // АНИ: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 4(17). – С.96-99.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. - В 3-х томах. – М.: Директ-медиа, 2012. – 2127с.
3. Петрухин, Д. И. Применение кластерного подхода в развитии экономики Калужской области / Д.И. Петрухин, М.Ю. Красавина // Кластеры в экономике России: сущность, проблемы и перспективы развития: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Стерлитамак, 4 октября 2017 г.). - Стерлитамак: АМИ, 2017. - С.99.
4. Портер, М.Э. Конкуренция : учеб.пособие / М.Э. Портер ; перевод с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2012. - 495 с.
5. Ускова, Т.В. Развитие региональных кластерных систем / Т.В. Ускова // Региональная экономика. – 2008. - №1(1). – С.92 -104.
6. Шилова Н.Н. Количественно-качественная оценка экономического развития промышленного предприятия / Н.Н. Шилова // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2013. – № 2(37). – С.87-91.
7. Шилова Н.Н. Оценка влияния промышленного кластера на экономику региона / Н.Н. Шилова, Е.П. Киселица, С.А. Люфт // Вестник Камчатского государственного технического университета. – 2016. - №36. – С.108-119.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК МАКРОЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

О.П. Осадчая, Е.В.Дирша

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Известно, что важным направлением формирования инновационной системы региона является выявление и стимулирование развития территориальных кластеров. Роль кластеров в развитии инновационной деятельности региона заключается в том, что в их рамках образуются устойчивые связи между участниками инновационной системы, сосредоточенными в региональных центрах инновационного развития («инновационные ядра» кластеров), и предприятиями традиционных отраслей («производственные площадки» кластеров) [1].

В последнее время все чаще проводятся параллели между понятиями «экономический кластер» и «логистическая система».

Магомедов А.М. в своей работе «Логистика кластерных структур региональной экономики» приводит сравнение характеристик кластера и макрологистической системы (таблица 1).

Таблица 1

Сравнение характеристик кластера и макрологистической системы

Признак	Кластер	Макрологистическая система
Пространственная характеристика	Ограниченная территория (географическая концентрация организаций)	Логистический полигон, который предусматривает оптимальное пространственное размещение участников и потоков
Сфера деятельности участников	Общая	Общая
Принцип формирования	Горизонтальная и вертикальная интеграция. Оптимизация межотраслевых взаимодействий	Горизонтальная и вертикальная интеграция. Оптимизация потоковых процессов во всей логистической цепи
Состав участников	Основной участник, поставщики и потребители, а также предприятия обслуживающие основного участника. Организации, включенные в единую цепочку создания ценности, имеющих общую технологию, общих покупателей или поставщиков	Все участники логистической цепи от источника сырья до конечного потребителя, включая снабжение, производство, транспорт, сбыт, хранение и т.д. Производитель может выступать основным системообразующим участником
Количество участников	Наличие «критической массы» участников кластера	Не регламентируется
Цели	Конкурентоспособность продукции региона	Повышение эффективности всей системы за счет оптимизации потоковых процессов
Потенциал экономического роста	Конкуренция и кооперация участников. Синергический эффект, за счет взаимодействия и взаимодополнения	Кооперация и конкуренция. Участники логистической системы имеют соперников по конкуренции вне системы. Синергический эффект за счет системного управления экономическими потоками
Уровень связанности	Высокий	Связи участников строго детерминированы функциями участников
Длительность связей	Долгосрочные	Долгосрочные
Характер связей	Формальные и неформальные	Формальные и неформальные
Отношение к инновациям	Инновационная активность участников кластера превалирует	Инновации приветствуются

Как следует из таблицы, характеристики кластера и макрологистической системы почти совпадают.

Магомедов А.М. утверждает, что любой кластер можно рассматривать как макрологистическую систему, но не любая логистическая система является кластером [2].

Также он отмечает, что микрологистическая система здесь отпадает сразу, так как она охватывает лишь одно предприятие. Макрологистическая система образуется на основе двух и более микрологистических систем или других

участников логистического процесса, расположенных на территории одного или нескольких регионов с целью получения прибыли и/или решения социально-экономических, экологических и других задач, оптимизируя потоковые процессы на основе системного подхода [3].

Поскольку кластер имеет территориальную локализацию, следует учитывать макрологистические системы в рамках региона. Здесь возможны три уровня макрологистической интеграции: межфирменный, внутриотраслевой; региональный (межотраслевой). Для каждого уровня соответственно присущи свои институты логистической интеграции [4].

Образование кластерных структур соответственно проходит указанные выше уровни. На межфирменном уровне происходит зарождение кластера, а на региональном уровне завершается его полноценное формирование.

Как показывает анализ, кластер отличается от макрологистической системы тем, что участники макрологистической системы сотрудничают для достижения синергического эффекта от применения системного подхода в управлении потоковыми процессами в экономической системе.

В кластере, в первую очередь, конкуренция между его участниками является движущей силой повышения конкурентоспособности кластера и соответственно региона. Это не означает, что логистическая система не подвергается конкурентному давлению со стороны. Логистическая система должна соответствовать вызовам внешней среды. Если какой-либо элемент системы не соответствует задачам системы в целом, происходит его замена из внешней среды другим элементом. При отсутствии такой замены логистическая система меняется полностью. Таким образом, если в кластере движущими силами являются вначале конкуренция, а затем кооперация, то в макрологистической системе - кооперация и после конкуренция. В результате чего логистическая структура является более устойчивой, нежели кластерная структура [2].

Акцент на конкуренции в кластерах сказывается и на характере взаимосвязей между участниками. Связи в логистических системах более консервативны, чем в кластерах. Они строго детерминированы выполняемыми функциями участниками системы - звеньями логистической цепи. Конкуренция требует и определенной «критической массы» участников кластера. В то время как для логистической системы нет такой регламентации [2].

Как известно, инновационная активность способствует росту конкурентных сил. Поэтому инновационная активность является обязательным признаком кластерных структур. В логистических системах также приветствуются инновации.

Но если нет критического внешнего давления, логистическая система не прибегает к инновациям. В то же время, если логистическая система своевременно не внедрит инновацию, система может разрушиться [2].

Таким образом, Магомедов А.М. делает вывод о том, что кластер является по своей природе макрологистической системой.

Второй немаловажный вывод вышеуказанного автора: кооперация участников кластера в принципе является их логистической интеграцией. Кластер,

как логистическая система, объединяет всех участников логистической цепи на пути создания стоимости, начиная с поставщиков сырья и материалов, кончая сбытом готовой продукции конечным потребителям. При этом в своей деятельности кластер решает задачи оптимизации потоковых процессов и повышения эффективности за счет синергии не отдельного участника, а системы в целом. Таким образом, потенциалом экономического роста кластерных структур наряду с конкуренцией выступает логистика. Кластеризация региона, по сути, означает и его логистизацию [2].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что неотъемлемой частью кластеризации региона является построение макрологистической системы на базе этого кластера.

Список литературы

1. Осадчая О.П., Дирша Е.В. Тенденции перехода экономики Алтайского края на инновационный путь развития /О.П.Осадчая, Е.В. Дирша // Вестник алтайской науки . - 2012.- №12. – С.23-27.

2.Магомедов А.М. Логистика кластерных структур региональной экономики // Современные проблемы науки и образования: : электронный научный журнал. 2014. – № 4 [Электронный ресурс] - Электрон. дан.- Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13895> , - Загл. с экрана.

3. Магомедов А.М. Управлению региональной экономикой – логистический подход // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. №48 [Электронный ресурс] - Электрон. дан.- Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/journal/n/upravlenie-ekonomicheskimi-sistemami-elektronnyu-nauchnyu-zhurnal>, - Загл. с экрана.

4. Магомедов А.М. Сельскохозяйственное производство и перерабатывающая промышленность Дагестана: проблемы и подходы логистической интеграции // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. [Электронный ресурс] - Электрон. дан.- Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13895> , - Загл. с экрана.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ГОРОДОВ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОД РУБЦОВСК

О.П.Осадчая, К.А.Белан, М.Н.Муляр

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

В современных экономических условиях повышение уровня жизни населения малых городов не представляется возможным без привлечения инвестиций в экономику.

Инвестирование в экономику муниципального образования будет способствовать развитию инфраструктуры населенного пункта, а также улучшению

социально-экономического развития и повышению уровня жизни населения в целом.

В большинстве случаев собственный инвестиционный потенциал региона, а также малых и средних городов не имеет достаточного уровня, соответственно, существует необходимость в привлечении внешних инвестиционных ресурсов.

Как и для многих регионов, так и для Алтайского края проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата является одной из главных.

Алтайский край – крупный индустриально-аграрный регион России, который расположен в южной части Западной Сибири. На территории расположено 11 городских округов и 59 сельских регионов. Административным, деловым, коммерческим и культурным центром является город Барнаул. Промышленно развитые города – Рубцовск, Бийск, Заринск, Алейск, Славгород, Новоалтайск и др. Экономика края представляет собой многоотраслевой комплекс, в котором базовыми отраслями являются промышленность и сельское хозяйство.

По объему инвестиций в основной капитал Алтайский край в 2016 году занял 8 место в СФО, а по индексу физического объема – 6 место. Инвестиции в основной капитал в регионе составили 75 284,8 млн. рублей, это 5,35% от инвестиций Сибирского федерального округа (1405338,1 млн. рублей). Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в 2016 году в Алтайском крае составил 90% по сравнению с 2015 годом. В 2015 году этот показатель в Алтайском крае составил 83,2% к 2014 году. В среднем по Сибирскому федеральному округу индекс физического объема инвестиций в основной капитал равен 95,8% [9].

Рассмотрим позицию Алтайского края в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов, проводимом рейтинговым агентством «Эксперт-Ра» [9].

Таблица 1

Рейтинг инвестиционного потенциала и инвестиционного риска

Рейтинг «Эксперт-Ра»	Год				
	2005	2010	2015	2016	2017
Место Алтайского края в рейтинге инвестиционного потенциала	28	28	26	25	26
Место Алтайского края в рейтинге инвестиционного риска	72	64	32	31	27

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что происходит постоянное снижение показателя инвестиционного риска Алтайского края среди других регионов. В рейтинге регионов по инвестиционному потенциалу край находится примерно на одном и том же уровне.

Необходимо повышать инвестиционную привлекательность не только региона, но и городов, входящих в его состав. Одним из городов, для которого остро стоит вопрос привлечения инвестиций для развития должного уровня экономики, является Рубцовск.

Город Рубцовск - город краевого подчинения, административный центр одноименного района, третий по величине город Алтайского края. Расположен в 318 км от краевого центра - города Барнаула. Город имеет выгодное географическое положение, располагаясь на железнодорожной и автомобильной магистралях республиканского значения, связывающих Западно-Сибирский экономический регион с государствами Средней Азии. Находясь в 38 км от границы с Республикой Казахстан, Рубцовск является своеобразными воротами на торговом пути в государства Средней Азии, Китай, Монголию, что открывает большие возможности для осуществления экспортных и импортных поставок различных видов продукции, развития торговых связей с зарубежными странами.

В советское время город Рубцовск был одним из крупнейших промышленных центров западной Сибири и обладал развитой машиностроительной промышленностью. Пять крупнейших промышленных предприятий союзного значения, таких как РМЗ, АТЗ, ПО - АСМ, РЗЗ, АТЭ, работали очень успешно. Продукцию этих заводов помнят практически по всей территории бывшего Советского Союза. К примеру, Алтайский тракторный завод (АТЗ) до 1991 года был одним из крупнейших машиностроительных предприятий восточной части страны, завод являлся градообразующим предприятием города Рубцовска, на котором работало около 25 тыс. человек [13]. В период 1990-х большинство машиностроительных предприятий пришло в упадок и обанкротилось.

На сегодняшний день основной отраслью промышленности данного города по-прежнему является машиностроение. Действующие предприятия, такие как: Рубцовский машиностроительный завод (Рубцовский филиал НПК «Уралвагонзавод»), Рубцовский завод запасных частей (РЗЗ), Рубцовский металлозавод, АО «АСМ-запчасть», Алтайвагон и др. занимаются выпуском тракторной техники и гусеничных тягачей, оборудования для проведения сельскохозяйственных работ, в том числе устанавливаемого на гусеничной и колесной технике, различных деталей для подвижного состава железнодорожного транспорта, металлоконструкций и многого другого.

Пищевая промышленность представлена такими предприятиями, как: «Рубцовский хлебокомбинат», «Рубцовский мясокомбинат», Рубцовский молочный завод (филиал «Вимм-Билль-Данн»), агропромышленная компания «Мельник»[11].

Однако большая часть предприятий, в особенности машиностроения, находится в упадке и длительном кризисе, без перспектив дальнейшего развития, что вызывает отток населения из города.

Численность населения, по данным за 2012-2016 гг., представлена в таблице 2.

Можно заметить, что за весь рассматриваемый период увеличение численности населения г. Рубцовска наблюдается только в 2014 году. В 2016 году заметен небольшой отток населения на 0,1% по сравнению с 2015, однако данную тенденцию можно заметить в совокупности всего рассматриваемого пери-

ода. Соответственно, проблема оттока населения характерна для данного города и требует тщательного анализа.

Таблица 2

Численность населения города Рубцовск за 2012-2016 гг.

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Численность населения, чел.	146310	145834	147425	146516	146386
Цепной темп роста, %	100,2	99,6	101,1	99,4	99,9

Среди городов Алтайского края по показателю вложения инвестиций в основной капитал на душу населения город Рубцовск занимал в 2012, 2013 годы – 8 место и в 2014, 2015 годы – 9 место, в 2016 году – 8 место. При этом за последние 5 лет наблюдается тенденция уменьшения количества инвестируемых средств в город Рубцовск, снижается размер вложений в основной капитал и на душу населения: в 2012 – 11830 рублей, 2013 годы – 6848 рублей, в 2014 году – 7835 рублей, в 2015 году – 4971 рублей, в 2016 году – 2929 рублей.

Динамика размера инвестиций за предыдущие периоды играет важную роль при анализе инвестиционной привлекательности города [7]. На рис. 1 представлен объем инвестиций в основной капитал в г. Рубцовске за 2012-2016 гг.



Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал в городе Рубцовске за 2012-2016 гг.

Исходя из представленных на рис. 1 данных можно сделать вывод, что размер инвестиций в основной капитал снижается на протяжении всего рассматриваемого периода, и в 2016 году объем инвестиционных вложений снизился на 71% по сравнению с 2012 годом.

Основная доля поступивших инвестиций приходилась на машины, оборудование и транспортные средства. Вторая по размеру группа инвестиций –

вклад в здания (кроме жилых) и сооружения. Наименьшее количество инвестиций приходится на жилье [7].

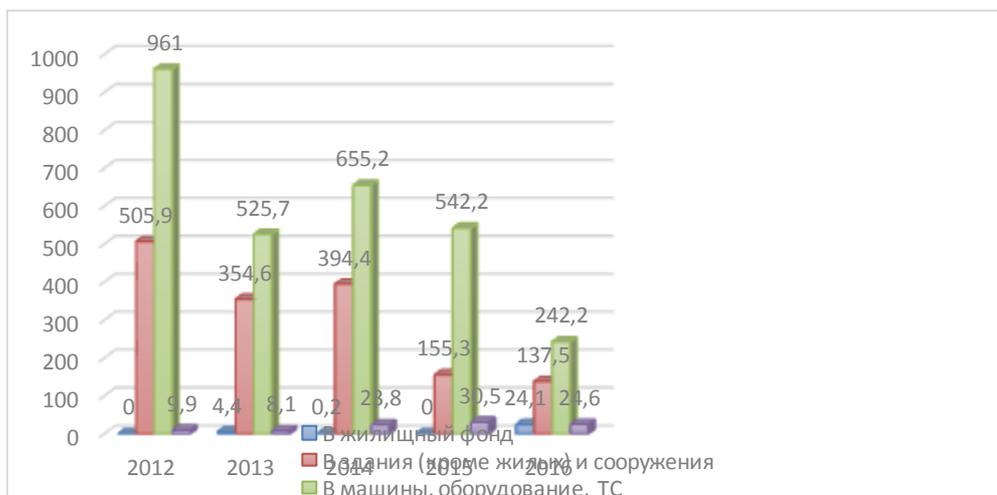


Рис. 2. Структура инвестиций в г. Рубцовске за 2012-2016 гг.

Основными источниками вложения инвестиций на территории города были собственные и привлеченные средства [7].

Таблица 3

Собственные и привлеченные инвестиции в основной капитал за 2012-2016 гг.

	2012	Уд. вес, %	2013	Уд. вес, %	2014	Уд. вес, %	2015	Уд. вес, %	2016	Уд. вес, %
Собственные средства	486,1	32,9	463	47,0	520,8	48,5	463,7	62,3	278,4	64,9
Привлеченные средства	990,7	67,1	522,9	53,0	552,8	51,5	284,3	37,7	150,4	35,1
Итого	1476,8	100	985,9	100	1073,6	100	748	100	428,8	100

Согласно данным таблицы 3, размер привлеченных средств с каждым годом уменьшается, и в 2016г. их размер составил лишь 150,4 млн. руб. С 2015 года размер собственных инвестиций превышает привлеченные, при этом их размер также снижается на протяжении пяти лет.

Таким образом, город Рубцовск является промышленным, градостроительным населенным пунктом, об этом говорит наличие машиностроительных заводов. Рубцовск имеет выгодное географическое положение, позволяющее осуществлять плодотворное сотрудничество по осуществлению экспортных и импортных поставок различных видов продукции на международном уровне.

В городе имеются несколько глобальных проблем, которые приводят к понижению инвестиционной привлекательности: отток населения, текучесть кадров, а также распад градообразующих предприятий. Рассмотрим каждую из представленных проблем подробнее.

Отток населения происходит в 2013, 2015 и 2016 годах. Лишь в 2014 году произошло увеличение численности населения по сравнению с предыдущим годом. Если посмотреть на динамику населения, начиная с 1999 года, то мы увидим, что увеличение численности происходило лишь в 2001 и 2014 году [12].

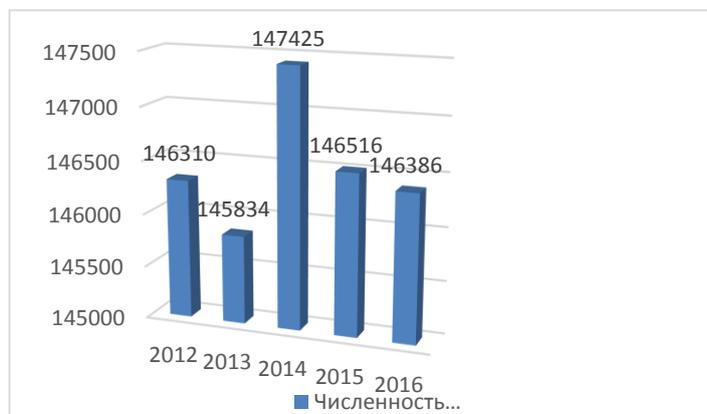


Рис. 3. Численность населения города Рубцовска за 2012-2016гг.

Отток населения происходит, в первую очередь, из-за растущего уровня безработицы и из-за низких уровней заработной платы, что провоцирует вторую и не менее важную проблему города – текучесть кадров [10].



Рис. 4. Численность безработных в городе Рубцовске за 2012-2016гг.

Численность безработных в 2012 и 2013 году оставалась на одном уровне, а в 2014 году произошел спад, после чего снова наблюдается увеличение численности безработных.

Таким образом, город находится в депрессивном состоянии, и для того, чтобы восстановить его потенциал, повысить привлекательность для населения, требуются инвестиции.

Привлечение инвестиций – один из наиболее эффективных способов преодоления кризисного, посткризисного состояния, а также социально-экономического развития города.

В условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов, которые требуются для реализации планов социально-экономического развития муниципальных образований и отдельных целевых программ, необходимо привле-

каль дополнительные средства за счет инвестирования, а также создания условий для привлечения капитала.

Реализация вопросов по привлечению инвестиций на муниципальном уровне осуществляется в виде инвестиционной политики города, т.е. совокупности механизмов и инструментов, реализуемых органами местного самоуправления по созданию, а также повышению инвестиционного климата с целью решения социально-экономических задач города [8].

На основании данных инвестиционного паспорта муниципального образования город Рубцовск был проведен анализ основных показателей развития города в сравнении с десятью городами, входящими в состав Алтайского края. Сравнение проводилось среди следующих городов: Барнаул, Бийск, Рубцовск, Новоалтайск, Заринск, Камень-на-Оби, Славгород, Алейск, Яровое, Горняк. Распределение мест в рейтинге производилось от 1 до 10, где 1 – наилучшее место в рейтинге, 10 – наихудшее место в рейтинге.

В таблице 4 представлен рейтинг муниципального образования г. Рубцовск по основным показателям развития городов Алтайского края (по крупным и средним организациям).

Можно заметить, что самый низкий уровень рейтинга имеется практически по всем социально значимым показателям, в особенности таким, как инвестиции в основной капитал на душу населения, ввод жилья и уровень заработной платы. Низкий рейтинг показателя «ввод жилья на 1000 жителей» говорит о необходимости инвестирования инфраструктурной отрасли региона. Наибольшее снижение уровня рейтинга в 2016 по сравнению с 2015 годом наблюдается по показателю «удельный вес налоговых и неналоговых доходов в расходах бюджета». Это говорит о снижении уровня доходов населения. Низкий рейтинг показателя «инвестиции в основной капитал на душу населения» еще раз подтверждает необходимость инвестиций [2-3].

Таблица 4

Рейтинг муниципального образования г. Рубцовск по основным показателям развития городов Алтайского края (по крупным и средним организациям) за 2015-2016 гг.

Показатель развития	2015 год	2016 год
Объем промышленного производства на душу населения	5	6
Индекс промышленного производства	2	2
Инвестиции в основной капитал на душу населения	9	9
Ввод жилья на 1000 жителей	8	9
Темп ввода жилья	7	9
Оборот платных услуг на душу населения	10	9
Темп роста оборота платных услуг населению	3	8
Оборот розничной торговли на душу населения	9	9
Темп роста розничного товарооборота	7	5
Оборот общественного питания на душу населения	6	7
Темп роста оборота общественного питания	5	8
Среднемесячная заработная плата	7	7
Налоговые и неналоговые доходы на душу населения	5	9
Удельный вес налоговых и неналоговых доходов на душу населения	2	8

Исходя из проведенного анализа проблем, достоинств и недостатков инвестиционного потенциала города Рубцовска, на основе проекта Комплексной программы социально-экономического развития муниципального образования город Рубцовск, были разработаны следующие сценарии развития инвестиционной деятельности [5]:

Первый сценарий основывается на инвестиционных планах ключевых предприятий города в случае создания муниципальными и краевыми органами власти выгодных условий для инвесторов. В результате осуществления данного сценария произойдут качественные изменения в инвестируемых отраслях благодаря модернизационному процессу. При этом потребуются косвенная финансовая помощь органов власти в части банковских гарантий, налогообложения и субсидирования процентных ставок.

Второй сценарий заключается в необходимости продолжать оптимизацию экономических процессов в городе, привлекая при этом инвестиции для необходимого обновления в процессе производственного цикла. Такое направление развития может быть реализовано в рамках плановых увеличений расходов бюджета на цели социально-экономического развития.

Последний сценарий базируется на создании кластеров, которые будут способствовать экономическому росту города и станут базой для инновационного обновления. Таким образом, появление кластеров, вовлекающих в развитие малый и средний бизнес, будет способствовать существенному изменению структуры экономики и промышленности.

Данные сценарии развития инвестиционной деятельности направлены на экономический рост города, увеличение объемов производства и повышение привлекательности города в целом.

Подводя итог, отметим, что для привлечения инвестиций для реализации вышеперечисленных сценариев необходимо повысить привлекательность Рубцовска для инвесторов.

По словам Зюмалиной А.Р., автора статьи «Инвестиционная привлекательность города: понятие, определения, способы оценки», город считается инвестиционно-привлекательным, если соблюдаются параметры, указанные в таблице 5 [8].

Таблица 5

Факторы, определяющие инвестиционную привлекательность города

Фактор	Параметр
Географическое положение	Выгодное
Обеспеченность природными ресурсами и их доступность	Уровень обеспеченности природными ресурсами высокий, ресурсы доступны
Структурное разнообразие экономики	Структура экономики адекватна требованиям рынка
Экономическая стабильность	Высокий уровень экономического развития, высокие объемы товаров собственного производства и пр.
Инфраструктура	Развитая инфраструктура

Разработанные факторы опираются на отечественный опыт, что можно считать их неперенным достоинством. Поэтому оценка города Рубцовска будет производиться на основе представленных выше факторов.

Город Рубцовск является инвестиционно-привлекательным по нескольким причинам, характеризующим его экономический, ресурсный и инфраструктурный потенциал.

Рассмотрим экономический потенциал города.

Город Рубцовск, как уже было сказано выше, имеет развитый промышленный комплекс в виде различного рода машиностроительных, сельскохозяйственных и пищевых предприятий. Уровень экономического развития населенного пункта характеризуется такими показателями, как:

- объем отгрузки товаров собственного производства по добыче полезных ископаемых, обрабатывающим производствам, а также производству, распределению электроэнергии, газа и воды на душу населения в сумме 113 228 рублей (по данным на конец 2016 г.);

- индекс промышленного производства, который, по данным за 2011-2016 гг., превышает уровень 100% (в 2016 году данный показатель составил 112,7%).

Ресурсный потенциал, который выражается в:

- доступности природных и коммунальных ресурсов;
- наличии на территории города достаточного объема земельных и водных ресурсов.

Перейдем к рассмотрению инфраструктурного потенциала города.

Как уже было сказано, Рубцовск расположен на железнодорожной и автомобильной магистралях. В городе развито 4 вида транспорта: железнодорожный, электротранспорт (троллейбусный), автобусный и автомобильный транспорт. Действует железнодорожный узел Алтайского региона Западно-Сибирской ж.д. ОАО «РЖД».

На территории города существует широкий комплекс услуг коммуникаций, таких как: услуги связи и телекоммуникации, отделений почтовой связи, а также подключения и обслуживания пользователей сети Интернет.

На территории города действуют 12 филиалов крупнейших российских банков, 4 кредитных потребительских кооператива, 7 страховых организаций (филиала, представительства). Функционируют 8 гостиниц, 3 отеля (номерной фонд - 1128 единиц). Кроме того, в Рубцовске развита сеть высших и средних специальных учебных заведений. Филиалы ведущих вузов имеют большой потенциал кадров высокой квалификации [4].

Исходя из анализа города Рубцовска, проведенного на основе факторов, представленных в таблице 4, можно сделать вывод, что Рубцовск является инвестиционно-привлекательным, так как у города выгодное географическое положение, доступность ресурсов благодаря развитой инфраструктуре нормальная и высокий индекс промышленного производства.

В Алтайском крае существует краевая программа «Улучшение инвестиционного климата в Алтайском крае», и в городе Рубцовске есть аналогичная программа, направленная на развитие муниципального образования, но в

настоящее время инвестиций для ее реализации недостаточно. Поэтому Рубцовск нуждается в особом статусе территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) с льготными налоговыми условиями, упрощенными административными процедурами и другими привилегиями в России, необходимом для ускоренного развития экономики, улучшения жизни населения и для привлечения инвестиций. На сегодняшний день статус ТОСЭР имеет два города Алтайского края — Заринск и Новоалтайск, в которых уже началась реализация инвестиционных проектов.

Благодаря статусу ТОСЭР в Рубцовске, размеры инвестиционных вложений возрастут, а значит, станет возможной реализация вышеперечисленных сценариев развития города.

Список литературы

1. Нормативные правовые акты, принятые в целях улучшения инвестиционного климата в Алтайском крае [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://portal.econom22.ru/investment/investoram/InvActivnost/improving_the_investment_climate.php Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 17.12.2017).

2. Инвестиционный паспорт муниципального образования город Рубцовск Алтайского края (часть 1). Декабрь 2016 года.

3. Инвестиционный паспорт муниципального образования город Рубцовск Алтайского края (часть 1). Апрель 2017 года.

4. Инвестиционный климат г. Рубцовска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rubtsovsk.org/gorod/invest/investicionnyj-klimat> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 17.12.2017).

5. Комплексная программа социально-экономического развития муниципального образования город Рубцовск Алтайского края на 2013 - 2025 годы: приложение к решению Рубцовского городского Совета депутатов Алтайского края от 19.12.2012 №39 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rubadm.ru/sites/default/files/programma_0.doc - Заглавие с экрана. - (Дата обращения: 16.12.2017).

6. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования город Рубцовск Алтайского края на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://city-strategy.ru/UserFiles/Files/Rubtsovsk2025.pdf> - Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 16.12.2017).

7. Инвестиционная активность в городе Рубцовске за 2012-2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rubtsovsk.org/ekonomika/investicionnaya-aktivnost/2017/03/17/investicionnaya-aktivnost-v-gorode-rubcovske-za-2012> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 18.12.2017).

8. Зюмалина А. Р. Инвестиционная привлекательность города: понятие, определения, способы оценки // Молодой ученый. — 2011. — №8. Т.1. — С. 133-137 — [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/31/3531/> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 20.12.2017).

9.Осадчая О.П. Инвестиции в регионах: тенденции и перспективы развития / О. П. Осадчая // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: материалы Девятой международной научно-практической конференции / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2017. – С.201-208.

10. Основные показатели социально-экономического развития города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rubtsovsk.org/ekonomika/2016/06/21/14211> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 19.12.2017).

11. Перечень промышленных предприятий города Рубцовска по состоянию на 01.12.17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rubtsovsk.org/gorod/org/prom> Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 16.12.2017).

12. Рубцовск. Население и заводы. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Рубцовск> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 18.12.2017).

13. Список уничтоженных предприятий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rospisatel.ru/predprijatija.htm> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 19.12.2017).

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

О.П.Осадчая

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

В настоящее время все более широкое признание находит точка зрения, что регионы, на территории которых создаются кластеры, становятся лидерами экономического развития. Такие регионы-лидеры определяют конкурентоспособность национальных экономик.

Кластерный подход используется для решения следующих задач:

- при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли, как основа общегосударственной промышленной политики;
- при разработке программ регионального развития;
- как основа стимулирования инновационной деятельности;
- как основа взаимодействия крупного и малого бизнеса [1,с.280].

Кластерный подход к развитию экономики региона получил широкое распространение во всем мире, есть положительные примеры таких объединений и в России. Например, в Алтайском крае широкое применение кластерное развитие получили четыре отрасли: агропромышленная, топливно-энергетическая, биофармацевтическая и туристско-рекреационная.

Алтайский край исторически является аграрным регионом, который занимает первое место в Сибири и одно из ведущих в России по валовому произ-

водству пшеницы и круп. Количество плодородных земель, сенокосов и пастбищ, природно-климатические условия дают предпосылки для динамичного развития всех отраслей агропромышленного комплекса, в том числе сельскохозяйственного машиностроения. Алтайский край – крупный индустриально-аграрный регион России. Особое значение для Алтайского края имеет развитие сельскохозяйственного машиностроения.

Для возрождения агропромышленной отрасли, развития сельхозмашиностроения в регионе, для обеспечения агропромышленного комплекса Алтайского края и других регионов современной высокопроизводительной техникой было предложено руководителями сельхозмашиностроительных предприятий города Рубцовска создания кластера. Городу Рубцовску принадлежит ведущая роль в разработке и реализации концепции кластера. Город Рубцовск на протяжении длительного времени являлся, да и продолжает оставаться одним из центров сельхозмашиностроения Западно-Сибирского региона. На машиностроительных предприятиях города производились тракторы различных модификаций и сельхозмашины разного профиля, шлейф навесного оборудования и запасные части к ним, гусеничные машины и многое другое. Сельхозмашиностроение города временно потеряло свою ведущую роль в Западно-Сибирском регионе, однако его потенциал остается высоким.

Возрождение аграрного машиностроения является значимой задачей не только для Алтайского края, но и для России в целом. Так как развитие данной отрасли является не только экономическим, но и социально важным. Данную значимость можно подтвердить тем, что объемы машиностроения составляют порядка 18% в структуре обрабатывающих производств, а общая численность занятых в этом секторе достигает порядка 33% [2].

Точкой отсчета в истории создания в Алтайском крае кластера аграрного машиностроения можно считать распоряжение Губернатора Алтайского края А.Б. Карлина № 144-р от 30.04.2009. Этим распоряжением была создана рабочая группа, которая занялась всеми организационными и юридическими вопросами по созданию кластера.

И уже в апреле 2010 года некоммерческое партнерство «Алтайский кластер аграрного машиностроения» приступило к своей деятельности. В состав некоммерческого партнерства «Алтайский кластер аграрного машиностроения» вошли органы власти Алтайского края, два вуза – Алтайский государственный технический университет и Алтайский государственный аграрный университет, три НИИ прикладной науки, Алтайская машиноиспытательная станция, 14 предприятий сельхозмашиностроения из Рубцовска, Бийска, Барнаула - все они располагают уникальными научно-техническими разработками в области сельского хозяйства и сельхозмашиностроения.

Главной задачей деятельности партнерства было и остается содействие объединению интеллектуального, производственного, финансового и административного ресурсов в сфере инноваций аграрного машиностроения Алтайского края, создание машин нового поколения в виде технико-технологических комплексов [3].

Стратегической задачей сельскохозяйственного машиностроения Алтайского края является разработка и выпуск энергосберегающих машинотехнологических комплексов для сельского хозяйства (тракторы, сельскохозяйственные машины и орудия к ним)[4].

В настоящее время в состав кластера входят 29 организаций, в том числе 19 промышленных предприятий, из которых порядка 70% субъекты малого и среднего предпринимательства, численность занятых на производстве – около 3000 человек[3].

За первые три года, начиная с 2010 года по 2013 год, предприятиями кластера было освоено 10 единиц новой техники. В 2014 году предприятия кластера выпустили 2600 единиц сельхозтехники уже 42 наименований на сумму 2,1 млрд. рублей, было создано 62 новых рабочих места.

В 2015 году выпущено 4 724 единица сельскохозяйственной техники (в том числе 143 трактора сельскохозяйственного назначения), что составляет 179,9% по отношению к 2014 году. Объем производства составил более 4,5 млрд. рублей (рост более чем в 2 раза), среднесписочная численность 2500 человек (166,7 % по отношению к 2014 году). Освоен выпуск 27 наименований техники. Инвестировано в основной капитал 217,7 млн. рублей[5].

Алтайский кластер аграрного машиностроения («АлтаКАМ») занимает ведущие позиции в России по производству чизельных, отвальных и оборотных плугов, дисковых борон. Предприятиями кластера производится весь ряд навесного и прицепного оборудования для прогрессивных агротехнологий. В Алтайском крае производится весь спектр сельскохозяйственной техники в рамках существующих энергосберегающих технологий в земледелии: почвообрабатывающая, посевная, уборочная, др.

Приоритетные направления развития кластера «АлтаКАМ»:

- реализации программ импортозамещения и технической модернизации агропромышленного комплекса;
- увеличение уровня локализации сборочного производства;
- поддержка внедрения энергоэффективных ресурсосберегающих технологий.

В Алтайском крае решение задач импортозамещения осуществляется в рамках регионального Плана мероприятий по содействию импортозамещению. Особое место в рамках импортозамещения в регионе занимает агропромышленный комплекс.

Задача увеличения объемов импортозамещающей продукции решается за счет разработки и постановки на производство современной почвообрабатывающей и другой сельскохозяйственной техники, не уступающей по техническим характеристикам зарубежным производителям и превосходящей их по соотношению «цена-качество».

Системная работа кластера, объектов инфраструктуры и региональных органов исполнительной власти по позиционированию и продвижению сельхозтехники в рамках реализации программы импортозамещения позволила в 2016 году получить право на проведение на территории Алтайского края агро-

промышленного форум «Всероссийский день поля - 2016». На единой выставочной экспозиции АлтаКАМа были представлены более 150 экспонатов [6].

Как было уже отмечено, промышленный кластер «АлтаКАМ» объединяет ведущие предприятия аграрного машиностроения края. Резиденты кластера образуют единую производственную цепочку, включающую промышленные предприятия, источники технологий, а также технологическую инфраструктуру.

Также в регионе действует ряд совместных производств по сборке сельхозтехники отечественных и зарубежных производителей (тракторы, комбайны, пресс-подборщики и др.). Ежегодно возрастает уровень локализации данных производств. Среди таких проектов следует отметить:

- сборочное производство белорусской сельскохозяйственной техники с использованием машинокомплектов ОАО «Бобруйскагромаш» пресс-подборщиков ПРФ-180, ПРФ-145, ПРФ-110, косилок КДН-210 и граблей-ворошилок роторных ГВР-630;

- сборку филиалом «Алтайский» ЗАО «Петербургский тракторный завод» колесных тракторов марки «Кировец»;

- сборочное производство ООО «АГРОЦЕНТР» зерноуборочных комбайнов КЗС из машинокомплектов ОАО «Гомсельмаш».

Кластер располагает широкой дилерской и сервисной сетью. В качестве сбытового центра кластера некоммерческое партнерство активно позиционирует ТД «Алмаз» (сбытовое подразделение ЗАО «РЗЗ»), который в своей структуре насчитывает около 150 дилеров в 65 регионах России и постоянно ведет работы по популяризации алтайской сельскохозяйственной техники, продвигаемой под брендом кластера на различных отраслевых выставках-ярмарках регионального и федерального уровня [7].

Выпускаемая техника проходит испытания на Алтайской МИС Минсельхоза России и при необходимости сертифицируется согласно требованиям технического регламента Таможенного союза. Практически вся выпускаемая алтайскими сельхозмашиностроительными предприятиями техника имеет соответствующие сертификаты, а также обеспечена полным спектром работ по техническому обслуживанию в процессе ее эксплуатации.

Получена аккредитация Росагролизинга, что позволяет реализовывать технику через программы федерального лизинга.

Алтайский кластер сельхозмашиностроения включен в Реестр промышленных кластеров Минпромторга Российской Федерации. Это позволяет участникам кластера участвовать в конкурсном отборе на возмещение из федерального бюджета части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в рамках программы импортозамещения.

Сельское хозяйство за 2012 - 2016 годы приросло более чем на 15% при среднероссийском показателе 12%. Край сохранил позиции среди регионов-лидеров по производству зерновых, высококачественной говядины и молока, а

в 2016 году вышел на первое место в России по производству яровой пшеницы [8].

Следующий этап в работе кластера - сделан акцент на продвижение алтайской техники на новые рынки сбыта, в том числе в СНГ и страны дальнего зарубежья, продолжение работы по созданию совместных предприятий в регионе.

Как результат совместных усилий государства и предприятий отрасли, на протяжении последних лет отмечается ускоренный темп роста производства сельскохозяйственной техники, таблица 1.

Таблица 1

Основные показатели работы «АлтаКАМ» за 2016-2017годы

Показатель	Ед.изм.	год		Темп роста, %
		2016	2017	
Выпущено сельскохозяйственной техники	Един.	7 997	10 060	125,8
в том числе тракторов сельскохозяйственного назначения (алтайской сборки)	Един.	140	137	97,9
Объем производства составил (с учетом выпущенной продукции АО ПО «АШК» в части сельхозшин, но без учета сборки ООО «АСМ-Алтай»)	млрд. рублей	12,4	15,7	126,6
Создано дополнительно новых рабочих места (без учета АО ПО «АШК»)	Един.	154	149	96,7
Освоен выпуск новых и модернизированных наименований техники (без учета АО ПО «АШК»).	Един.	35	45	128,6
Инвестировано в основной капитал (без учета АО ПО «АШК»)	млн. рублей	238,6	91,2	38,2

Как свидетельствуют представленные данные, производство сельхозтехники с каждым годом увеличивается, создаются новые рабочие места, с каждым годом появляется новая техника. На предприятиях кластера, помимо серийно выпускаемой продукции, идет освоение новых изделий и осуществляется модернизация действующего производства, так необходимых для потребителей, в 2017 году рост составил 128,6% по сравнению 2016 годом.

В 2017 году предприятиями сельхозмашиностроения края были освоены новые образцы техники:

Предприятия сельхозмашиностроения	Освоен выпуск новых и модернизированных наименований техники
ООО «АГРОЦЕНТР»	культиваторы серии КСПО, системы внесения жидких удобрений для почвообрабатывающей техники; расширило линейку посевных комплексов с раздельным внесением удобрений
АО «Алтайский завод сельскохозяйственного машиностроения»	агрегата прикатывающего АП-6,6; агрегатного носителя с дисковыми боронами АН-8-БД; сеялки СЗП-5,4; бороны дисковой прицепной БДП-6х4

ЗАО «Рубцовский завод запасных частей»	плуги рядовые :-ПЛНР-4х40; -ПЛНР-6х40; -ПЛН-8х40; оборотный плуг ППО-8х35+1; бороны модернизированные: БДП-6х4МТМ и БДП-8х4МТМ; плоскорез-глубококорыхлитель ППП-7; культиватор-плоскорез КПШ-9;
АО «АНИТИМ»	сцепки борон гидрофицированных «Заря»
ООО «СиСорт»	фотосепараторы «Смартсорт 4, 5, 6»
АО «БСКБ «Восток»	изготовлен опытный образец «Мустанг-ПВ»
ООО Завод «Алтайский лесные машины»	машины трелевочной колесной МТК-200.

По данным Ассоциации «Росспецмаш» за 2017 год, ведущие предприятия сельхозмашиностроения региона занимают лидирующие позиции по выпуску сельскохозяйственной техники в России.

Так, ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» занимает первую позицию по выпуску оборотных (36,9%; каждый третий плуг) и чизельных (59,9%; каждый второй плуг) плугов, дисковых борон (20,3%; каждая пятая борона), вторую позицию по выпуску отвальных плугов (35,8%; каждый третий плуг) и сеялок с механическим высевом (18,0%; каждая шестая сеялка).

АО «Алтайский завод сельскохозяйственного машиностроения» занимает первую позицию по выпуску секционных борон (39,1%; каждая третья борона) и вторую позицию по выпуску пружинных борон (30,0%; каждая четвертая борона).

АО «АНИТИМ» занимает первую позицию по выпуску пружинных борон (55,4%; каждая вторая борона).

Следует отметить, что в целом по Алтайскому краю предприятиями сельхозмашиностроения региона выпускается каждая четвертая дисковая борона (26,0%); каждая вторая секционная (48,9%) и пружинные бороны (85,4%).

В 2018 году ООО «СиСорт» планирует освоить выпуск фотосепараторов «Смартсорт 7» и «Горизонт», ООО «СДСМ» планирует освоить выпуск косилки навесной.

В 2018 году предприятиями сельхозмашиностроения планируется выпустить более 11 000 единиц сельскохозяйственной техники на общую сумму более 18 млрд. рублей.

Регион производит почти 40% сельхозтехники от общего объема в России. За последние десять лет на поддержку промышленных предприятий из краевого бюджета выделили свыше 900 миллионов рублей [9].

Ключевую роль в развитии сельхозмашиностроения играет Алтайский кластер аграрного машиностроения. Сегодня отрасль аграрного машиностроения в Алтайском крае показывает самые высокие среди всех отраслей промышленности темпы роста. Кластер позволил оздоровить сельхозмашиностроение, создаются новые рабочие места, с каждым годом появляется новая техника, ко-

торая конкурентоспособная с зарубежными аналогами как по цене, так и по качеству, т.е. выполняется программа импортозамещения.

Использование кластерного подхода в управлении экономикой в целях повышения ее конкурентоспособности является приоритетным направлением экономической политики Алтайского края.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о достаточной эффективности региональной кластерной политики в области аграрного машиностроения. Сельскохозяйственное машиностроение является составной частью экономической системы государства. Изменения и процессы, происходящие в сельскохозяйственном машиностроении, прямо или косвенно отражаются на состоянии экономики в целом и состоянии экономики субъектов Российской Федерации.

К тому же развитие сельскохозяйственного машиностроения обеспечит значительные изменения в социально-экономической сфере. Положительно скажется на экономической безопасности края, занятости населения и уровне его заработной платы.

Таким образом, можно сделать вывод - кластерный подход является мощным инструментом реализации стратегии стимулирования регионального и муниципального развития, которое в конечном итоге реализуется в увеличении занятости, уровня доходов населения, отчислений в бюджеты различных уровней и повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной и муниципальной экономики.

Список литературы

1. Осадчая О.П. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона /О.П.Осадчая, Е.В. Коробкина // Ползуновский альманах. - 2009.- №1. – С.280-284.

2. Александр Карлин: Алтайский край одним из первых в России применил кластерный подход для модернизации промышленности [Электронный ресурс] - URL: <http://doc22.ru/information/2009-01-28-05-20-57/8714> (Дата обращения 15.04. 2018г.).

3. О кластере [ЭР] <http://алтакам.рф/>

4. Стратегия социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года [Электронный ресурс] - URL: https://www.chemastu.ru/regional/strateg_7.htm (Дата обращения 15.04. 2018г.).

5. Обзор СМИ: аграрное машиностроение в Алтайском крае в 2016 году <http://doc22.ru/information/expert/7946--2016->

6. Алтайский кластер аграрного машиностроения [ЭР] http://www.altkibd.ru/ackr/altayskie_klastery/altayskiy_klaster_agrarnogo_mashinostroeniya

7.Алтайский кластер аграрного машиностроения [ЭР] <http://ackr22.ru/klasteryi/klasteryi/altajskij-klaster-agrarnogo-mashinostroeniya.html>

8. <http://www.dairynews.ru/news/v-altayskom-krae-za-poslednie-pyat-let-30-mlrd-rub.html>

9. <http://katun24.ru/news/322010/>

ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ – МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?*А.В. Попов**Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова*

В условиях интенсивной глобализации, формирования рынка, усиливающейся конкуренции, переноса центра тяжести в решении большой совокупности социальных задач с федерального уровня на региональный происходит масштабная реструктуризация и реорганизация экономики регионов, инициируются сложные глубинные трансформации. Становится очевидным, что ответственность за решение социально-экономических проблем территории должны взять на себя как федеральный центр, так и сами регионы, и муниципальные образования.

В урбанизированной стране, какой, несомненно, является Россия, именно города становятся основными форпостами развития. В них уже сконцентрированы управленческие, финансовые и людские ресурсы, значит, созданы предпосылки для постиндустриального сдвига. Остальные территории — городские поселения и сельские районы — превратились в обеспечивающие и вспомогательные элементы городского развития.

Однако любой процесс урбанизации имеет пределы: интенсивный путь развития города как «масляного пятна» на определенном этапе начинает давать сбои и перестает создавать благоприятные экономические и социальные эффекты. Напротив, усиливаются негативные последствия такого роста — от экономических (сокращение реального сектора экономики, снижение налогооблагаемой базы) до инфраструктурных (в первую очередь транспортных — дороги, вернее их отсутствие, и коммунальных — непонятные системы управления и непомерный рост цен на услуги ЖКХ).

В связи с этим определяющим становится вопрос качественного управления городским развитием. Многие страны давно и эффективно для решения этих вопросов применяют такой инструмент, как агломерации (от лат. *agglomerare* — присоединяю, накапливаю). В современной трактовке термин «агломерация» можно рассматривать как общность территорий, прилегающих к более крупному городу (входящих в его зону влияния), объединенных множеством транспортных, культурных, рекреационных, а также единым социокультурным пространством. Городская черта при создании агломерации перестает передвигаться от центра в сторону прилегающих территорий, остается неизменной, но при этом происходит комплексное развитие всего агломерационного ареала с учетом конкурентных преимуществ каждой из территорий, входящих в состав агломерации, на основе единых стандартов.

Хотелось бы предложить один из вариантов развития города Рубцовска в системе концепции ТОСЭР.

Но вначале следует хорошо разобраться, что же такое ТОСЭР и какие правила действуют сегодня, определяющие статус данных территорий в России.

Согласно Федеральному закону «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», ТОСЭР — это земельный участок в РФ, на котором Правительство установило особый правовой режим для бизнеса, чтобы создать благоприятные условия «для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения».

На территориях ТОСЭР для резидентов (юрлицо или ИП, зарегистрировавшиеся в ТОСЭР и заключившие специальные соглашения о специально созданной государственной управляющей компанией)) будут ускорены и облегчены административные процедуры (получение разрешения на строительство, прохождение таможи и т.д.). Проверяющие органы будут работать совместно с Минэкономразвития. Под жёстким контролем государства.

Инфраструктуру (дороги, коммунальные сети) в ТОСЭР построит государство (или модернизирует существующую) за счёт средств федерального, регионального, местного бюджета или других негосударственных источников. За созданную инфраструктуру будет отвечать специальная управляющая компания, учредителем которой будет государство. Она должна будет помогать вести строительство. Федеральные органы власти откроют на ТОСЭР свои филиалы, чтобы бизнесу было удобнее. Землю и доступ к инфраструктуре инвесторы должны получить безвозмездно.

Резиденты ТОСЭР получают большие налоговые льготы[1]:

* Налог на прибыль первые 5 лет будет 0%, для «простых смертных» он составляет 20%.

* Налог на имущество первые 5 лет будет 0,5%, следующую пятилетку — 1,1%, вместо тех, что сейчас.

* Льготная ставка по налогу на прибыль (0% — первые 5 лет с момента получения первой прибыли, последующие 5 лет — 10% региональный налог, 2% федеральный налог).

* Земельный налог первые несколько лет резидентам платить не придется, хотя все остальные платят до 1,5% в разных регионах.

* Налог на добычу полезных ископаемых первые 10 лет резиденты будут платить с понижающим коэффициентом на 10 лет (0 — на первые 2 года, 0,2 — на 3-4 год, 0,4 — 5-6 год, 0,6 — 7-8 год, 0,8 — 9-10 год).

* Полное освобождение от таможенных сборов.

* Взносы в социальные фонды будут уменьшены с 30 до 7,6%.

Это, несомненно, положительные аспекты ТОСЭР, но они на данный момент распространяются только на моногорода и только на резидентов, зарегистрированных на территории с опережающим развитием.

Особенности правового режима. Статус территорий опережающего развития заключается в: специфике налогообложения; льготных ставках по арендной плате; предоставлении особых услуг от государства; таможенных процедурах, применяющихся как в свободной таможенной зоне; исключительном праве привлекать к деятельности квалифицированный персонал из других стран; специальном порядке проведения муниципального надзора и госконтроля; особом порядке пользования землей; использовании технических и/или санитарных регламентов по примеру стран, в которых успешно действуют подобные зоны; приоритете при подключении к объектам инфраструктуры ТОР.

Созданием первых в стране территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) ознаменован 2015 год для Хабаровского края. В 2016 году из федерального бюджета выделены средства на реализацию двух проектов ТОСЭР, «Парус» и «Ракитное». Всего на создание инфраструктуры в рамках 7 проектов на Дальнем Востоке из федерального бюджета запланировано направить почти 2 млрд. рублей.

Специфика административного аппарата. Согласно нормативным актам о территориях опережающего развития в Российской Федерации, управленческий аппарат в этих зонах наделен специфическими полномочиями, приравненными к органам государственной власти.

В периметрах территорий формируются специальные подразделения исполнительных и прочих органов (МВД, МЧС, ФНС и др.). Специальный порядок, установленный на ТОР, значительно повышает уровень администрирования.

В этой части следует четко понять место муниципальных органов управления в ТОСЭР.

Сегодня можно констатировать, что и в Алтайском крае две территории - городов Заринска и Новоалтайска получили статус территорий опережающего социально-экономического развития.

Но Рубцовск не является моногородом! Какие пути развития могут быть благоприятными или, как сейчас модно говорить - «прорывными» в экономике и жизнедеятельности Рубцовска?

Вернёмся к идее реализации проекта - формирования Агломерации приграничных территорий с участием муниципальных образований города Рубцовска, Рубцовского района, Локтевского района, Змеиногорского района, Егорьевского района.

Анализируя социально-экономическое положение города Рубцовска, можно констатировать ряд негативных явлений и тенденций развития, но нельзя не рассматривать и потенциал территории и возможности его реализации.

Рубцовск являлся крупным промышленным центром края, ранее насчитывающим свыше 20 крупных и средних предприятий промышленной отрасли. Это был центр сельхозмашиностроения и оборонной отрасли, центр сельхозперерабатывающих отраслей – молоко, мясо, зерно. Город с четырьмя орденоносными заводами – АТЗ, АЗТЭ, АСМ, РМЗ, и единственной в крае ордено-

ностной Рубцовской городской комсомольской организацией – орден Трудового Красного Знамени! Это был третий город в СССР по числу занятого экономически активного населения в промышленности.

Но в новой рыночной экономике большая часть промышленных предприятий города стали банкротами и практически исчезли с экономической карты города в прямом смысле слова. В результате сегодня промышленность города в основном представлена филиалами промышленных корпораций и средними предприятиями, сформированными на базе предприятий – банкротов или их части, и малыми предприятиями. Исчезли и две крупные строительные компании – Трест № 46 и ДСК. Практически все сельхозперерабатывающие предприятия – Рубцовский молочный завод, ОАО «Мельник», ОАО «Рубцовский мясокомбинат» - перевели свои активы за пределы города и большую часть налогов оплачивают в бюджеты других территорий, это же сделали и другие крупные налогоплательщики. Так, за 2016 г. оставшимися ещё в городе крупными и средними предприятиями отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на сумму 16,6 млрд. руб., темп снижения отгрузки к соответствующему периоду прошлого года 92,3%. И это ещё усугубляется тем, что 2015 год был далеко не лучший в промышленном производстве и экономике города.

Если рассмотреть доходы местного бюджета города Рубцовска за 2016 год, то вроде бы в суммарном аспекте их объём растёт[2]:

Доходы МБ в млн. руб.: - 1 485,5.

Расходы МБ в млн. руб.: - 1 501,7.

Доходы МБ на душу населения, руб.: - 10 295,5.

Ср. годовой прирост расходов на душу, 2016 к 2012, CAGR: -1,5%.

Дефицит в 2016 г, % к доходам: -1,1%.

Долговая нагрузка, 2016 г., % бюджета: 89,8%.

Вот последний бюджетный показатель должен серьёзно беспокоить как депутатов, так и администрацию города. Город, как говорится - «В долгах как в шелках»!

Какие перспективы социально-экономического развития можно рассматривать в среднесрочной стратегии Рубцовска? Если по ТОСЭР пока перспективы нет, на основании сегодняшнего законодательства РФ.

Рубцовская агломерация приграничных территорий – это реальность, которая зависит только от желания и действий руководителей органов местного самоуправления муниципальных образований участников агломерации: г. Рубцовска, Рубцовского района, Локтевского района, Змеиногорского района и Егорьевского района.

Рассмотрим потенциал этих территорий (рис. 1).

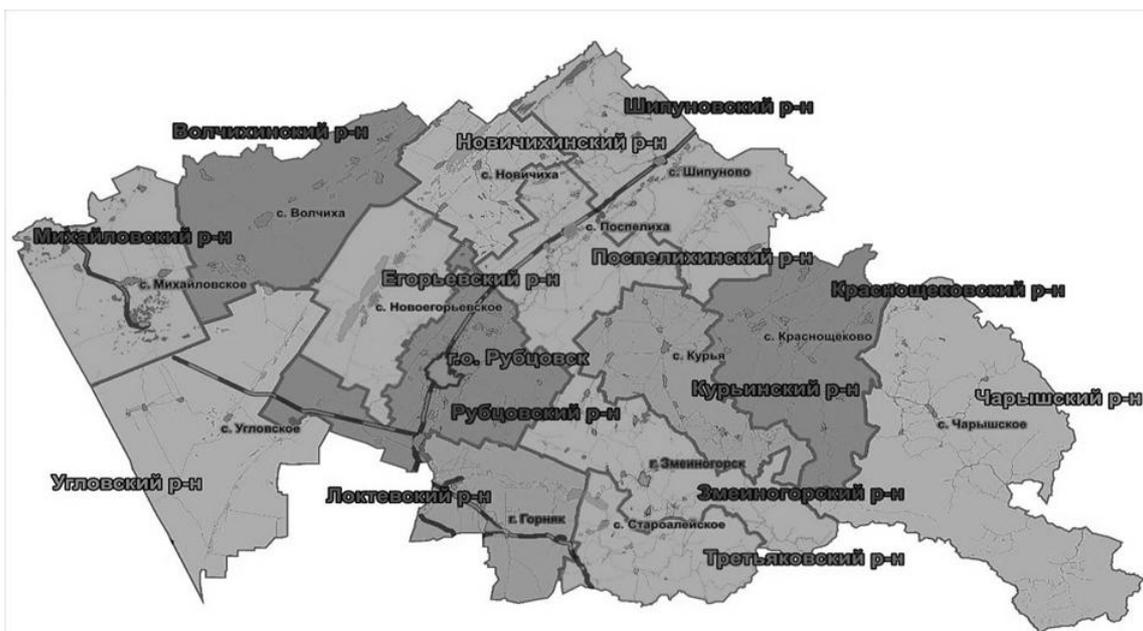


Рисунок – 1 Административно-территориальное деление приграничных территорий Алтайского края

Как видно из рисунка, все территории граничат с Рубцовским и Рубцовским районом, как центром Агломерации. Более того, есть перспектива территориального развития в рамках Стратегии формирования Южной Зоны Алтайского края.

Проанализируем численность муниципальных образований, площадь и состав, таблицу [2].

Таблица 1

Муниципальные образования Агломерации

МО	Адм. центр	Число населённых пунктов		Население (чел.)	Площадь (кв. км)	Плотность населения (чел/кв.км)
		гор.	сел.			
г.о. Рубцовск	г. Рубцовск	1	-	145333	83,25	1745,74
Егорьевский р-н	с. Новоегорьевское	-	19	13239	2458,36	5,38
Змеиногорский р-н	г. Змеиногорск	1	24	19550	2801,61	7
Локтевский р-н	г. Горняк	1	23	26021	2340,60	11,12
Рубцовский р-н	г. Рубцовск	-	51	23672	3304,78	7,16
Итого:		3	117	227815	10988,60	20,73

Если территориальная составляющая Агломерации – это константа, то численность населения муниципальных образований ежегодно сокращается от 1,3% в Рубцовске до 6% в Егорьевском и Рубцовском районах. Так, например, в городе Рубцовске в 2000 году численность была 169 тысяч человек, тогда как на 1 января 2017 года - осталось 145,3 тысячи человек. Население муниципальных образований к тому же отличается постаревшей возрастной структурой – средний возраст жителей 41,5 г. (в среднем по региону – 40 лет). Кроме того, наблюдается значительный половой диспаритет – 112 женщин на 100 мужчин.

Доля жителей трудоспособного возраста – 54,2%, старше трудоспособного – 27,8%, младше – 18,9%. К наиболее депопулирующим районам относится Локтевский, где доля лиц старше трудоспособного возраста достигает 30-34%, а коэффициент демографической нагрузки превышает 850 (число лиц нетрудоспособного возраста, приходящееся на 1000 лиц трудоспособного возраста).

Агломерационные отношения могут решить проблемы занятости населения в сельских районах и снизить отрицательную миграцию.

Но рассмотрим другие агломерационные преимущества.

Инвестиционный потенциал в 2016 году территорий составил следующие неоднородные данные по муниципальным территориям:

Объём инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения [2]:

- Алтайский край – 31,75 тыс. рублей;
- Змеиногорский район – 50,82 тыс. рублей;
- Локтевский район – 13,90 тыс. рублей;
- Егорьевский район – 11,27 тыс. рублей;
- Рубцовский район – 10,83 тыс. рублей;
- г. Рубцовск – 3,22 тыс. рублей.

Высокий уровень инвестиций в основной капитал на душу населения в

Змеиногорском районе связан с разработкой месторождений, в частности, реализуется проект по освоению Корболихинского месторождения полиметаллических руд ОАО «Сибирь-Полиметаллы», также компания продолжает разработку Зареченского и Степного месторождений.

В этой ситуации формирование инвестиционной привлекательности муниципальных территорий является важным аргументом в потребности их развития и привлечения инвестиций как в основной капитал, так и в жилищное строительство.

Промышленный потенциал муниципальных территорий достаточно внушителен, особенно с учётом разработки и добычи полезных ископаемых в Змеиногорском и Рубцовском районах, а центром промышленного развития остаётся город Рубцовск, хотя, как уже отмечалось, с большими потерями. Рассмотрим объёмы промышленной продукции в 2016 году[2]:

- г. Рубцовск – 18,9 млрд. рублей;
- Рубцовский район – 2,8 млрд. рублей;
- Змеиногорский район – 1,6 млрд. рублей;
- Локтевский район – 0,6 млрд. рублей;
- Егорьевский район – 0,2 млрд. рублей

Итого: 24,1 млрд. рублей.

Как видно, территории отличаются разнонаправленной динамикой промышленного производства. На протяжении 2014-2016 гг. объём промышленного производства вырос в Змеиногорском (+42%), а также в г. Рубцовске (+8%), в остальных муниципальных образованиях наблюдалось падение показателя выпуска промышленной продукции, причем значительное падение наблюдалось в Рубцовском (-30%), Егорьевском (-46%), Локтевском (-46%) районах. Такое падение объёмов сложно чем-то заполнить, но в формате агломераци-

онного сотрудничества можно определить точки роста и развития в этих районах, тем более, что промышленные мощности на территориях остались.

С учётом участия в агломерационном объединении сельских районов следует рассмотреть и потенциал производства сельскохозяйственной продукции:

- объём продукции с/х по в ценах 2016 года [2]:
- Рубцовский район – 3,0 млрд. рублей;
- Локтевский район – 2,0 млрд. рублей;
- Егорьевский район - 1,9 млрд. рублей;
- Змеиногорский район – 1,7 млрд. рублей;
- г. Рубцовск – 0,6 млрд. рублей.

Итого объём продукции сельского хозяйства по итогам 2016 года по территориям агломерации составил – 9,2 млрд. рублей.

Важен тот факт, что город Рубцовск имеет полный комплекс по переработке сельхозпродукции: ОАО «Мельник» - зерновые; ОАО «Рубцовский молочный завод» - молочная продукция; ОАО «Рубцовский мясокомбинат» - продукция животноводства.

Рубцовск и прилегающие районы агломерации приграничных территорий располагаются вдали от основных точек туристского притяжения на Алтае, однако в силу природных особенностей обладает значительным потенциалом для развития в будущем. Основными направлениями развития сферы туризма в границах агломерации являются научно-познавательный и экскурсионный туризм на базе историко-культурного наследия горно-рудного производства на Алтае (в т.ч. минералогический туризм) и природных достопримечательностей (солёные и пресные озёра, реки Алей, Чарыш и др.), сельский туризм, лечебно-оздоровительный туризм в санаториях на территории города Рубцовска и Змеиногорского района, горнолыжный отдых в городе Змеиногорске, пляжная рекреация на озерах. Но всё это требует развития инфраструктуры, гостиничных комплексов, а значит, привлечения инвестиций, что более вероятно в формате агломерационных отношений.

Таким образом, формирование единого социально-экономического пространства и объединение ресурсного потенциала территорий может реально обеспечить новый виток интенсификации экономического развития и роста инвестиционной привлекательности. В отраслевом контексте возможно формирование совместных инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе, в сельхозмашиностроении, в сельхозпереработке, в транспортно-логистическом и складском секторе, в развитии индустрии туризма и отдыха и др.

Как уже отмечалось, сегодня под агломерацией понимается лучшее место для жизни и работы, лучшее место для творческой самореализации и инноваций, лучшее место, где развивается наука, лучшее место для ведения бизнеса.

Главные преимущества агломерации — возможность всех ее жителей пользоваться услугами, доступными жителям крупных городов, и более широкий, чем в отдельном поселении, выбор места работы. В любом случае интерес

к агломерациям — это интерес к поиску дополнительных возможностей развития вне рамок формальных административно-территориальных границ. А это — мощные факторы роста конкурентоспособности и привлекательности территориальных систем.

Но особую актуальность приобретает и целый ряд проблем, которые необходимо решить в пределах агломерированных муниципальных образований:

- развитие транспортной инфраструктуры, объединяющей город и районы;
- оптимизация управления и пространственной организации агломерации с позиции стратегии социально-экономического развития;
- создание сбалансированной системы рабочих мест через развитие сбалансированной среды бизнес-активности, формирование в сельских районах и городе-центре новых центров предпринимательской активности и новых инвестиционных и инновационных проектов.

В Рубцовой агломерации приграничных территорий такими проектами могут быть[3,124]:

- **Таможенно-транспортный логистический центр:** формирование и развитие систем и арсеналов таможенных складов, погрузочно-разгрузочных и комплектующих узлов, транспортных и транзитных компаний, биржевых и брокерских контор, кассово-расчётных центров, выставочных залов и центров оптово-розничных продаж, систем таможенного сопровождения, складов постоянного и временного хранения и других комплексов, обеспечивающих весь арсенал обслуживания, консультирования и исполнения экспортно-импортных и иных внешнеэкономических операций в рамках действующего законодательства РФ и стран-партнёров. В этом проекте следует использовать и преимущества Таможенного союза России – Казахстана и Белоруссии, к которому присоединяются всё новые государства Средней Азии;

- **Центр экспортного производства:**

Формирование и развитие двух-трех зон экспортного производства на территории действующих производственных комплексов и формирование новых совместных производств с иностранными партнёрами – это:

Промышленная экспортная зона, где реальными участниками могут быть РЗЗ, Литком, Алтайвагон – рубцовский филиал, Алтай-трансмаш-сервис и др.

Зона производства и переработки сельскохозяйственной и плодовоовощной продукции – это Мельник, Рубцовский мясокомбинат, Молочный комбинат и новые предприятия переработки и консервирования плодовоовощной продукции;

Зона развития инновационных технологий и производства новой продукции – это РПКТИ, РИИ и др.;

- **Центр развития инфраструктуры приграничного сотрудничества:**

- развитие банковской системы;
- развитие строительной индустрии и строительства объектов жилья, социальных и бытовых объектов: гостиниц, бизнес-центров, выставочных залов, зон отдыха и туризма, развлекательных центров, центров торговли и обще-

ственного питания, центров бытовых и иных услуг, центров комплексного обслуживания и др.;

- развитие транспортной и дорожной инфраструктуры;

- развитие инженерной инфраструктуры, систем тепло-, газообеспечения, водоснабжения и др.;

- благоустройство и озеленение города, очистка и благоустройство набережной водной артерии города – реки Алей, строительство городского пляжа и аквапарка;

- строительство и развитие Центров и Домов дружбы и сотрудничества с соседними странами и народами: Казахстаном, Узбекистаном, Китаем, Монголией и др.

Смысл развития агломерации – сделать так, чтобы потенциал разных административных территорий использовался с максимальной выгодой, способствовать формированию единого потребительского рынка, рынка труда и недвижимости, которые более интересны инвесторам, чем рынки отдельных территорий.

Для формирования новых стратегических направлений социально-экономического развития города начать следует с критического стратегического анализа современного состояния и действующих планов среднесрочного и долгосрочного развития территории, так как они утратили свою актуальность и действенность, применив при этом анализе отраслевой и ресурсных подходы.

Такой путь развития может реально заинтересовать население не только города Рубцовска, но и соседних сельских районов – это и есть поле деятельности общественности, настоящих и будущих народных депутатов, исполнительных органов муниципального управления, при поддержке депутатов Государственной думы, депутатов АКЗС и Правительства Алтайского края.

Это реальный путь формирования точек роста социально-экономического развития на среднесрочный и долгосрочный период Стратегии города Рубцовска.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации".

2. Источник: Алтайкрайстат: База данных муниципальных образований, данные муниципальных образований Южной зоны Алтайского края.

3. Попов А.В. Рубцовская агломерация приграничных территорий – новые точки роста социально-экономического развития. Создание саморазвивающегося макрорегиона на основе хозяйственной агломерации: Материалы XIII Всероссийской научной конференции с международным участием, г. Барнаул, 25-27 октября 2017 г. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2017. – 120 - 124 с.

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ АЛТАЙСКОГО КРАЯ:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Д.В.Ремизов, А.В.Жарикова

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

«Санкционные баталии» между Россией и рядом зарубежных стран разгораются с новой силой. Политический подтекст происходящих событий становится все сложнее, и разобраться в нем простому обывателю практически невозможно. Первоначально многие эксперты и представители власти строили исключительно благоприятные прогнозы для развития экспортоориентированных отраслей России, прежде всего пищевой. Предприниматели с надеждой смотрели в будущее и разрабатывали планы по развитию своего бизнеса, а граждане надеялись потреблять экологически чистую продукцию с местных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, причем приобретаемую по более низким ценам, чем зарубежные аналоги.

Алтайский край – является аграрным регионом, как следствие – наличие на территории региона пищевых перерабатывающих предприятий. Поэтому рассмотрение данного вопроса актуально и для нашего края, ведь львиная доля зарубежной продукции, попавшей под санкции, как раз к этой отрасли и относится.

Пищевая и перерабатывающая промышленность в 2017 году сохранила положительный тренд развития. По итогам 2017 года индекс промышленного производства пищевых продуктов составил 105,4%, производства напитков – 103,6%. Среди ведущих производителей пищевых продуктов Сибирского федерального округа Алтайский край имеет самые высокие темпы выпуска этих товаров (рисунок 1). Небольшой рост очевиден, однако до уровня 2015 года (следующего отчетного периода за годом объявления контрсанкций со стороны России) в настоящее время очень далеко.

В целом по пищевой индустрии Российской Федерации данный показатель сложился в размере 105,4%. Таким образом, предприятия Алтайского края в этой сфере работают на среднероссийском уровне.

Объем отгруженной продукции собственного производства составил 97,1 млрд. рублей, а в производстве напитков 9,3 млрд. рублей. По этим показателям Алтайский край занимает среди регионов Сибирского федерального округа соответственно первое и третье место [1].

Превышение уровня производства продукции в 2017 году достигнуто за счет положительных результатов в масложировой, молочной, мукомольно-крупяной промышленности и в производстве отдельных видов прочих пищевых продуктов.

Высокие темпы производства получены в масложировой промышленности, где индекс производства составил 136,4% к уровню января-декабря 2016

года. Кроме этого в 1,5 раза увеличено производство рафинированных растительных масел.

Увеличению выпуска продукции в отрасли способствует продолжение модернизации действующих производств и внедрение новейших технологий. По итогам 2017 года объем инвестиций в основной капитал, с учетом малого предпринимательства, составил 3,9 млрд. рублей.

В молочной промышленности велась реконструкция ООО «Салаирский МСЗ» по увеличению производственных мощностей и мощности цеха фасовки сыра в 2 раза. В ООО «Алтайская бурёнка» установлена творожная линия мощностью до 120 тонн продукции в сутки. В г. Новоалтайск строится новое предприятие ООО «Покровская сыроварня» по производству полутвердых сыров. ОАО «Модест», ООО «МЗ Краснощеково» завершили проекты по модернизации производства с увеличением мощностей по переработке сырого молока. Значительные объемы инвестиций на модернизацию производств в 2017 году вложены АО «Барнаульский молочный комбинат», «Рубцовский молочный завод» филиал ОАО «ВБД», компания «Киприно». В 2017 году открыто 3 новых минипредприятия по переработке молока: Курьинском, Советском районах и г. Алейске.

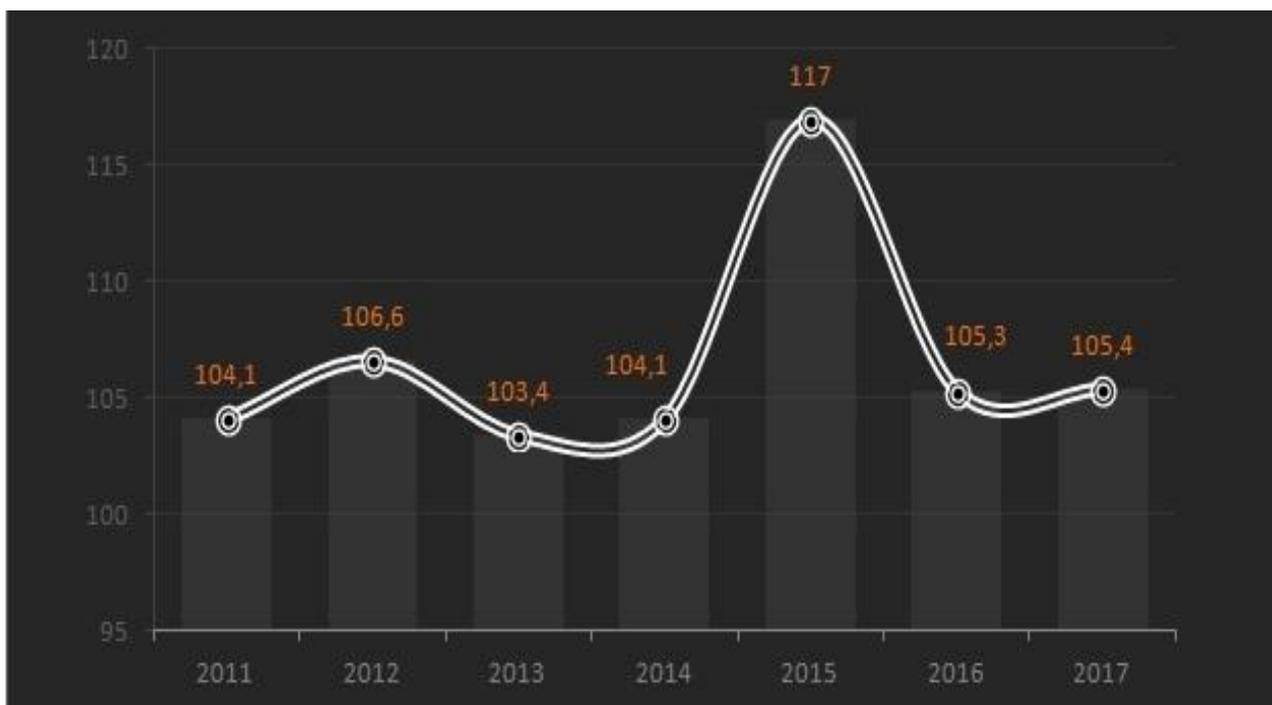


Рис. 1. Индекс производства пищевых продуктов в Алтайском крае в 2011-2017 гг., %

Мясная промышленность также не осталась в стороне. ООО «Барнаульский пищевик» провёл реконструкцию и модернизацию мясоперерабатывающего предприятия в с. Ключки Ребрихинского района. В ТООСП ООО ТД «Морозко» проведена реконструкция цехов, запущен цех фасовки и заморозки. Проведена модернизация производства ООО «Барнаульский мясо-

перерабатывающий завод». Сельхозкооператив «Дружба» в Целинном районе запустил мини завод по разделке и фасовке высококачественной говядины, в том числе и стейковой.

ООО РК «АЛТАЙРЫБА» на базе племзверокомплекса Магистральный (Тальменский район), где разводят пушных зверей, запустили рыбокомбинат. Производство сушеной и вяленой рыбы, а также рыбных котлет здесь уже освоили. Планируют запустить копильный цех и линию по выпуску пресервов.

Благодаря проводимой комплексной программе модернизации и технического перевооружения производства, производственная мощность ОАО «Черемновский сахарный завод» достигла показателя 5,5 тыс. тонн переработки сахарной свеклы в сутки. Это позволит перерабатывать весь урожай сахарной свеклы в полном объеме и в оптимальные сроки.

Среди значимых инвестиционных проектов в мукомольном производстве следует отметить ввод в эксплуатацию АО «Коротоякский элеватор» мукомольного комплекса; строительство мельницы в ЗАО «Табунский элеватор» и универсального крупозавода и в ООО «Третьяковский элеватор»; возведение гречезавода в ООО «Калманский комбинат хлебопродуктов». В ЗАО «Алейскзернопродукт» имени С.Н. Старовойтова введен в эксплуатацию силосный корпус №7, теперь завод может хранить больший объем зерна. Установлена новая линия немецкой фирмы Fawema, на которой фасуется мука пшеничная хлебопекарная ТМ «Алейка» в бумажные пакеты [1].

Стоит отметить, что эффективная деятельность ЗАО «Алейскзернопродукт» во многом повлияла на положительные изменения показателей в отрасли. Существенному росту показателей предприятия способствуют отлаженные логистика и структура сбыта: 12 филиалов сегодня работает в восточных регионах страны, поскольку именно там находится основной рынок сбыта. Кроме того, наблюдаемое увеличение обеспечено наращиванием производства кормов для собак. В настоящее время ведутся переговоры о получении квот для поставки продукции в Монголию, которая традиционно закупает продукты переработки зерна на Алтае [2].

Огромный и экспортный потенциал продукции пищевой промышленности Алтайского края. Причем это касается как межрегионального, так и международного направлений (рисунок 2) [3].

Цены алтайских производителей на продукты питания социальной направленности изменяются в пределах параметров продуктовой инфляции (рисунок 3). В 2016 году, по данным Федеральной антимонопольной службы по Алтайскому краю, факты необоснованного повышения цен алтайскими производителями на основные виды продуктов питания не выявлены. Алтайский край по-прежнему остается самодостаточным, в плане продовольствия, регионом.



Рис. 2. Основные направления внешней торговли предприятий пищевой промышленности Алтайского края

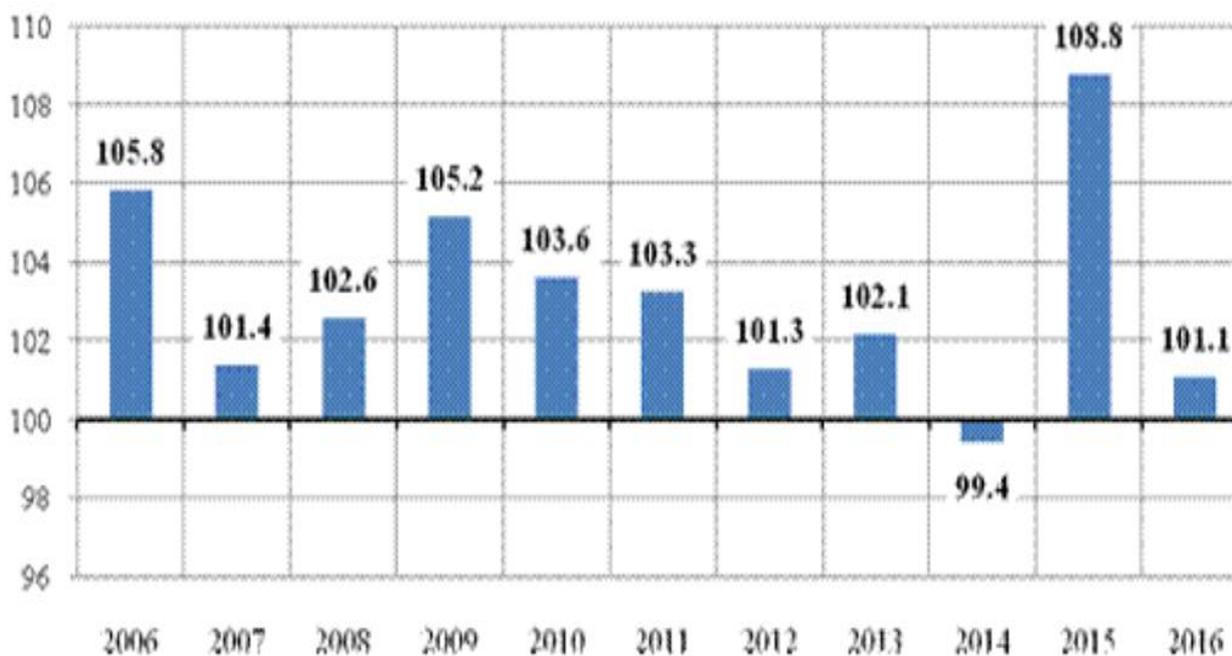


Рис. 3. Индекс цен алтайских производителей пищевых продуктов, включая напитки, и табака (февраль в % к январю)

Таким образом, определенные перспективы развития пищевой промышленности в крае очевидны, наблюдаются положительные тенденции, определенная заинтересованность властей и инвесторов именно в этой сфере. Но од-

нозначный вывод об успешности реализации импортозамещающей политики в России и Алтайском крае сделать довольно проблематично. Ясно одно: прогнозов и провозглашенной политики недостаточно для достижения поставленных целей. Требуется проведение широкомасштабных действий в различных сферах (инвестиции, инфраструктура, внедрение инноваций), что позволит укрепить уже достигнутые результаты.

Список литературы

1. Аналитическая информация о развитии отраслей. Официальный сайт Управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ffprom22.ru/industry/analytical-development/>.

2. В Алтайском крае за счет стабильного спроса растет производство пищевых продуктов. Информационно-аналитический портал Doc22.ru. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.webmail.doc22.ru/information/expert/8398-2017-05-24-05-50-09>.

3. На «АлтайПродМаркете» представят не только продукты питания, но и технологии производства. Информационно-аналитический портал Doc22.ru. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://doc22.ru/information/ribikom/8813--lr->.

УДК 339.9: 631.3

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ РОССИИ В СВЕТЕ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

И.В. Рыбакова, Э.А. Чугунов

Рубцовский индустриальный институт, ЗАО «РЗЗ», г. Рубцовск

Импортозамещение является сегодня достаточно актуальным вопросом в развитии российской экономики в целом и отдельных ее отраслей. Политико-экономические отношения России с западными странами, обострившиеся в 2014 году в связи с их несогласием с действиями России в ходе украинского кризиса, привели к введению санкций против российских граждан и ряда компаний. В ответ на санкционные меры запада Россия представляет свой список санкций. В основном санкции коснулись банковского сектора нашей страны, оборонной и нефтедобывающей промышленности, а контрсанкции - сельского хозяйства. Вследствие этого на отечественный рынок перестали поступать импортные товары. Такое искусственное ограничение экономических связей по некоторым отраслям заставляют задуматься об минимизации зависимости российской экономики от импортных предметов потребления и, что еще важнее, средств производства. Условия хозяйствования последних лет следует рассматривать как дополнительный импульс для развития национальной экономики и сокращения зависимости от импорта. Тем более что некоторые отрасли, такие как сельское хозяйство, могли бы полностью обеспечивать потребности страны за счет внутреннего производства.

Будучи Председателем правительства РФ, В.В. Путин отметил: «Импортозамещение не является для нас самоцелью, и далеко не всегда мы должны стремиться к импортозамещению. Но как отдельная тема она тоже имеет право на существование. Иногда выгоднее эффективно функционировать в рамках международного разделения труда, получать дешевый качественный продукт от наших партнеров за границей. Но в некоторых случаях мы, конечно, должны уделять внимание импортозамещению» [1].

Одной из самых емких отраслей российской промышленности является машиностроение. Она включает в себя производство всевозможных машин, оборудования и приборов. Современное машиностроение состоит из более чем 200 подотраслей и производств. Отраслевая структура российского машиностроения состоит из трех основных отраслей:

- производство машин и оборудования;
- производство электрооборудования;
- производство транспортных средств.

Категория «машины и оборудование», несмотря на достижения отрасли машиностроения в импортозамещении, лидирует в зарубежных поставках. Май 2017 года – 52,2 % (от общего показателя импорта), июнь – 53 %. Июнь 2016 года показал 49 % [2].

Анализ таблицы 1 позволяет сделать вывод, что объемы производимой сельскохозяйственной техники за последние годы по таким наименованиям, как тракторы, машины для внесения в почву удобрений, культиваторы, кормоуборочные комбайны, существенно ниже, чем в 1990 году, и имеют тенденцию к дальнейшему снижению, начиная с 2012 года. По остальным наименованиям после провала 2000-х годов наблюдается положительная динамика.

Вместе с тем сельское хозяйство испытывает дефицит техники, о чем свидетельствуют данные таблицы 2. Недостаток аграрной техники, а также изжившее себя оборудование приводят к большим потерям урожая. Такая техническая отсталость в агропромышленном комплексе страны может снижать урожайность на 30-50% [5].

Таблица 1

Производство машин и оборудования [3,4]

Наименование	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	92,6	10,8	6,9	6,3	3,1	3,4	3,4	4,5	5,5	7,7
Мотоблоки и мотокультиваторы со сменными орудиями, тыс. шт.	98,5	119	95,2	94,2	93,2	84,6	89,4	120	145	149
Тракторные плуги, тыс. шт.	85,7	4,0	2,8	3,1	2,3	0,1	1,3	2,4	1,3	2,1
Машины для внесения в почву минеральных удобрений и извести, шт.	2112 9	82	217	271	226	156	565	241	950	508
Культиваторы тракторные, тыс. шт.	101	2,0	4,7	5,6	5,6	6,2	8,3	8,8	6,7	8,2

Сеялки тракторные (без туковых), тыс. шт.	51,1	1,6	5,2	6,4	5,3	4,2	5,7	6,5	5,1	7,3
Комбайны зерноуборочные, шт.	65	6241	5201	9063	7526	5430	8059	7479	6885	7270
Комбайны льноуборочные, шт.	3356	107	146	150	349	-	251	100	50	-
Косилки тракторные (без косилок-измельчителей), тыс. шт.	22,6	5,1	6,5	3,4	3,3	1,8	2,5	2,6	2,7	3,4
Кормоуборочные комбайны, шт.	10118	511	535	951	576	479	489	446	731	834
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	11,2	6,0	6,9	13,2	13,6	7,6	6,7	5,5	6,3	
Мотоблоки и мотокультиваторы со сменными орудиями, тыс. шт.	161	137	126	153	178	127	119	107	97,4	
Тракторные плуги, тыс. шт.	3,0	1,5	1550	3719	4007	3369	2842	2993	4110	
Машины для внесения в почву минеральных удобрений и извести, шт.	442	252	-	-	-	-	-	-	-	
Культиваторы тракторные, тыс. шт.	7,3	3,9	25,6	28,8	24,2	16,5	14,2	13,0	15,1	
Сеялки тракторные (без туковых), тыс. шт.	9,1	3,8	2530	2351	2278	2303	2490	2052	2887	
Комбайны зерноуборочные, шт.	8059	6875	4295	6515	5798	5848	5547	4412	6054	
Комбайны льноуборочные, шт.	10	1								
Косилки тракторные (без косилок-измельчителей), тыс. шт.	3,3	2,7	3201	4187	4211	4021	3925	4441	6776	
Кормоуборочные комбайны, шт.	803	839	268	305	890	431	240	379	493	

Таблица 2

Показатели состояния основных фондов в сельском хозяйстве России[6]

Показатель	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Степень износа основных фондов (на конец года; в процентах)	42,1	42,5	42,7	43,5	41,6	42,0
Средний возраст имеющихся на конец года машин и оборудования (без субъектов малого предпринимательства, по полной учетной стоимости, в смешанных ценах) в Российской Федерации	9,5	9,5	9,3	9,4	9,4	9,3

Сельскохозяйственное машиностроение не может полностью обеспечить сельскохозяйственный комплекс страны необходимой техникой. Некоторые по-

зиции техники вообще не выпускаются российскими предприятиями, по некоторым ощутимы недостаточные объемы производства. Так, например, зернотукоотравяющие сеялки в СССР выпускались заводом, расположенным на Украине. Данная техника и запасные части к ней в настоящее время практически не доступны. Запасные части к ним производятся на нескольких заводах страны в недостаточных для аграриев объемах. Перечень сельхозтехники, выпускаемой российскими заводами, производимой в ограниченных объемах, и производство которой на отечественных предприятиях отсутствует, представлен в таблице 3.

В связи с этим доля импортной техники на российском рынке еще достаточно велика, хотя и наметилась положительная динамика. Так, в 2013 году она составляла 76%, в 2014 году на 4% меньше, в 2015 доля импортной сельхозтехники на рынке составляла уже 60% [7].

Увеличение доли отечественной сельхозтехники на рынке стало возможным благодаря реализации программы государственной поддержки согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 г. № 1432, которое предусматривает субсидирование российских организаций сельскохозяйственного машиностроения за счет средств федерального бюджета на возмещение затрат на производство сельскохозяйственной техники, реализуемой сельхозтоваропроизводителям со скидкой.

Таблица 3

Перечень сельхозтехники, выпускаемой в России в ограниченных объемах, производство которой на отечественных предприятиях отсутствует [8]

Лидирующие позиции российских производителей	Производство в РФ в ограниченном количестве	В РФ производство отсутствует
<ul style="list-style-type: none"> - зерноуборочные комбайны - тракторы мощностью более 300 л.с. - почвообрабатывающая и посевная техника - элеваторное и зерноочистительное оборудование - техника для кормозаготовки (косилки, пресс-подборщики и др.) 	<ul style="list-style-type: none"> - самоходные опрыскиватели - тракторы 20-80 л.с., 80-130 л.с., 130-180 л.с., 180-300 л.с. - оборудование для точного земледелия - машины для внесения удобрений - оборудование для полива и орошения 	<ul style="list-style-type: none"> - тракторы для садоводства и виноградарства - большинство сегментов оборудования для животноводства (в т.ч. для беспривязного содержания) - телескопические погрузчики - самоходные свеклоуборочные комбайны

Кроме того для снижения импортозависимости посредством разработки новых современных образцов сельхозтехники, производство которой на данный момент в стране отсутствует, принят ряд постановлений, позволяющих машиностроителям компенсировать часть затрат на НИОКР, омологацию и подтверждение соответствия продукции международным стандартам:

- Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2016 г. № 957 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения в целях компенсации части затрат на транспортировку, омологацию и подтверждение соответствия продукции международным стандартам» [9];

- Постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 г. n 1312 «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям гражданской промышленности в рамках реализации такими организациями комплексных инвестиционных проектов» [10].

После вступления России в ВТО изменились таможенные пошлины на ввоз импортной техники, что привело к ужесточению конкуренции на внутреннем рынке. В рамках ВТО разрешается использование протекционистских мер. В частности, по зерноуборочным комбайнам и модулям зерноуборочных комбайнов была введена импортная квота для Российской Федерации, которая составляла в 2014 году 454 ед., в 2015 г. -437 ед., в 2016 г. – 288 [10].

Все эти меры способствуют выводу сельхозмашиностроения России на относительно независимый от импорта уровень. Однако данную политику нужно продолжать, так как еще существуют «узкие места», которые российские аграрии вынуждены закрывать импортной техникой. Считаем целесообразным использовать такие меры государственной поддержки, как:

- продолжать финансирование производителей сельхозтехники;
- ввести механизмы поддержки продвижения российской сельхозтехники на экспортные рынки;
- компенсировать организациям сельхозмашиностроения часть затрат на проведение НИОКР;
- продлить действие квоты на зерноуборочные комбайны.

Список литературы

1. Рыбакова И.В. Сельское хозяйство Алтайского края в условиях политики импортозамещения // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: материалы девятой международной научно-практической конференции. – Рубцовск, 2017. – С.234-237.

2. Наиболее заметные отрасли импортозамещения в России [Электронный ресурс]. URL: https://vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/otrasli-importozameshcheniya/ (дата обращения: 19.04.2018).

3. Производство основных видов продукции в натуральном выражении [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/natura/god.htm (дата обращения: 19.04.2018).

4. Производство основных видов продукции в натуральном выражении [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/natura/god10.htm (дата обращения: 19.04.2018).

5. Резкое снижение урожайности связано с нехваткой сельхозтехники и ее износом [Электронный ресурс]. URL: <http://www.agropages.ru/page/9318.shtml> (дата обращения: 19.04.2018).

6. Россия в цифрах 2017 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf (дата обращения: 19.04.2018).

7. Импортозамещение в сельскохозяйственном машиностроении Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://me-forum.ru/upload/iblock/d4c/d4cc14c5db9bc286d2bf3718edc54f60.pdf> (дата обращения: 19.04.2018).

8. Алексеев К.И. Импортозамещение на рынке сельскохозяйственной техники России // Вестник сельского развития и социальной политики. 2017. №4 (16). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozameschenie-na-rynke-selskohozyaystvennoy-tehniki-rossii-1> (дата обращения: 19.04.2018)

9. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2016 г. № 957 [Электронный ресурс]. URL: <http://rulaws.ru/goverment/Postanovlenie-Pravitelstva-RF-ot-23.09.2016-N-957/> (дата обращения: 19.04.2018).

10. Кузьмин В.Н. Экономическая интеграция и техническое оснащение сельского хозяйства России // Вестник ВНИИМЖ. 2014. №3 (15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-integratsiya-i-tehnicheskoe-osnaschenie-selskogo-hozyaystva-rossii> (дата обращения: 25.04.2018).

УДК 339.13.017(571.150)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА Г. БИЙСКА

Ю.Ю. Свирина

Бийский технологический институт АлтГТУ

На современном этапе развития российского общества потребительский рынок становится важнейшим индикатором социально-экономических процессов, происходящих в стране, отдельных регионах, городах и других населенных пунктах.

Состояние потребительского рынка является одновременно и результатом социально-экономического развития, и его условием, основой. Поэтому проблема стабилизации и развития потребительского рынка приобретает особую значимость. Это обусловлено, прежде всего, методом и ролью потребительского рынка в его активном воздействии на состояние процессов производства товаров и услуг, их распределение и потребление, а следовательно, занятость, рост доходов и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Особая роль потребительского рынка в развитии национальной, региональной, городской экономики, повышении уровня и качества жизни населения определяет актуальность и необходимость регулярной оценки его состояния и перспектив развития.

Потребительский рынок города Бийска, как и потребительский рынок Алтайского края и России в целом, состоит из трех основных сегментов: розничной торговли, общественного питания и бытовых услуг.

Структура потребительского рынка г. Бийска в 2017 году представлена на рисунке 1.

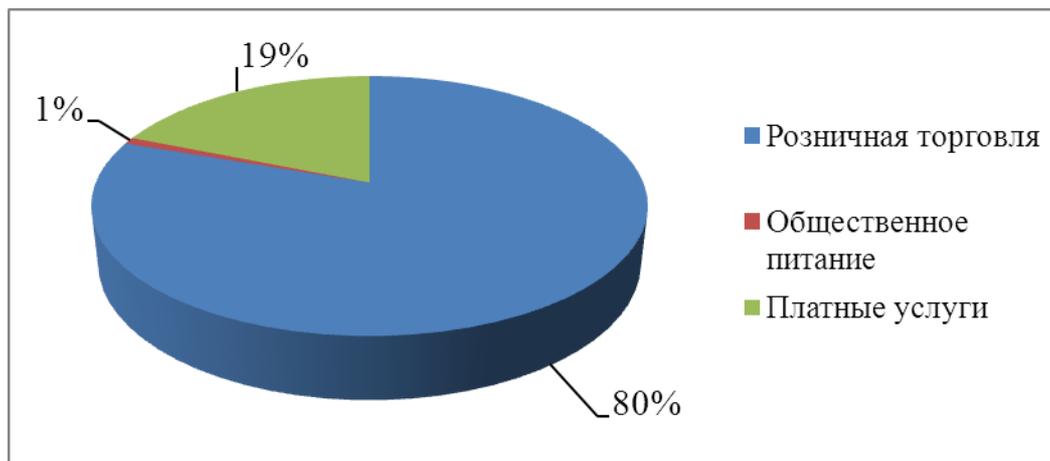


Рисунок 1 – Структура потребительского рынка г. Бийска в 2017 году

Данные рисунка 1 показывают, что наибольший удельный вес в структуре потребительского рынка г. Бийска в 2017 году занимает розничная торговля, доля которой составляет почти 80 %, на долю общественного питания приходится около 1 %, а на платные услуги – 19 %. При этом структура потребительского рынка меняется ежегодно.

В розничной торговле в 2016 году товарное предложение обеспечивали 906 магазинов, в том числе продовольственные магазины – 450, – промышленные – 357; смешанные – 99. За 2016 год открыто 18 новых объектов розничной торговли общей площадью 2,6 тыс. кв. м. В результате торговая площадь в городе достигла 233,5 тыс. кв. м (при нормативе 119,2 тыс. кв. м), а в расчете на 1000 жителей – 1093 кв. м, что почти в 2 раза превышает норматив [1].

На территории города Бийска в 2016 году 43 субъекта осуществляли оптовую торговлю потребительскими товарами, из них 25 субъектов – продовольственными товарами и 15 субъектов – непродовольственными.

В городе получили развитие розничные торговые сети, специализирующиеся на продаже как продовольственных, так и непродовольственных товаров: «Аникс», «Форне», «Мария-Ра», «Компания Холидей», «Лента», «Магнит» и другие. Среди непродовольственных: ООО «Форнстронг», торговая сеть «Разноторг», ООО «Новэкс» и др. Современные форматы розничной торговли становятся проводниками новых форм и стандартов обслуживания населения. Развиваются торговые объекты формата «дискаунтер», такие как «Холди-Дискаунтер» (Новосибирская область), «Светофор» (Красноярский край), «Фикс Прайс» (г. Москва), «Охাপка» (Новосибирская область).

Одной из положительных тенденций в розничной торговле г. Бийска становится увеличение в ассортиментном перечне продовольственных и непродовольственных магазинов продукции отечественных производителей, в том числе и производителей города и края. Так, по итогам мониторинга за 2016 год доля алтайских производителей составила 69,25% [1]. Ключевым фактором для

представления на прилавках продукции тех или иных производителей выступает качество товара, его экологическая безопасность. В этой ситуации продукция алтайских производителей объективно находится в приоритетной группе. Бийчанам хорошо известна продукция таких предприятий, как ЗАО «Алтайский Бройлер», ООО «Алтайская продовольственная компания», ООО «Алтайская буренка», ЗАО «Алтайзернопродукт», ООО «Пятачок», ОАО «Бийский рыбзавод», ООО «Алтайснек» и многие другие. Становятся заметными среди импортных товаров косметическая продукция, трикотаж, мебель, обувь, одежда, лекарственные препараты местных товаропроизводителей.

Фактическую емкость рынка, по сути, совокупный спрос населения города на продовольственные и непродовольственные товары, характеризует такой показатель, как розничный товароборот, который в 2017 году по крупным и средним организациям города составил 14,3 млрд руб. Темп снижения товарооборота в фактических ценах составил 97,1 %. Среднегодовой индекс потребительских цен составил 1,035 [1].

Объем розничного товарооборота и его структура формируются под влиянием среднедушевых доходов населения, дифференциации доходов населения, возрастной структуры населения, уровня цен, привычек, моды, предпочтений и множества других демографических, поведенческих, психографических факторов.

Среднемесячные денежные доходы на душу населения за 2016 год сложились в сумме 19777 руб. с темпом роста 103,3 %. Среднемесячная заработная плата за 2017 год в целом по городу увеличилась с темпом роста 106 % и составила 22073 руб. По данным Алтайкрайстата за 2017 год, 55,8 % от денежных доходов населения расходуются на покупку товаров и 13,8 % – на оплату услуг [2].

Оценка состояния розничной торговли в городе высветила ряд проблем, присущих, в той или иной мере, повсеместно России, но в Бийске, на наш взгляд, они более остры, несмотря на количественный рост магазинов разных форматов, что должно было бы усилить конкуренцию между ними за покупателя и его деньги. Речь идет не только о несоответствии цены и качества, фальсификации товаров, невысоком уровне качества обслуживания из-за недостаточной квалификации торговых работников, но и об отсутствии маркетингового подхода в управлении ассортиментом продукции. Ведь главное назначение розничной торговли, как и других ее сегментов, - наилучшим образом удовлетворять запросы покупателей, отвечать их ожиданиям, повышать степень удовлетворенности от покупки и, следовательно, от посещения магазина с тем, чтобы повышать лояльность к магазину, способствовать превращению случайных покупателей в постоянных.

Несбалансированный ассортимент приводит к росту товарных запасов. К снижению их качества, манипуляциями со сроками годности, использованию недобросовестных приемов для придания продукции товарного вида, потере доверия со стороны покупателей и, как следствие, значительным убыткам.

Вторым по значимости сегментом потребительского рынка является сфера платных услуг населению, от развития которой зависит повышение качества жизни населения. Это деятельность бытовых служб по оказанию ремонтных и профилактических услуг, выполнению работ по изготовлению предметов, вещей, объектов по индивидуальным заказам, работ, связанных с формированием индивидуального образа человека. Эта отрасль обеспечивает сокращение затрат времени населения на удовлетворение бытовых нужд в домашних условиях и, как следствие, способствует увеличению свободного времени на цели самообразования, отдыха, удовлетворения культурных потребностей. В формировании рыночной экономики города сфера бытовых услуг занимает особое место. При росте благосостояния граждан согласно закону Энгеля удельный вес расходов на разнообразные и качественные услуги возрастает.

В 2017 году населению было оказано платных бытовых услуг на 3,35 млрд руб., что превышает показатель прошлого года на 101,5 % (в фактических ценах) [1].

Платные услуги на душу населения сложились в сумме 15795 рублей.

В 2016 году 954 организации различных форм собственности занимались оказанием бытовых услуг в г. Бийске. В этот год было введено 12 новых объектов.

В последнее время наиболее активно развиваются в городе услуги комплексных предприятий бытового обслуживания по типу «Мультисервис», клининговые услуги или услуги по уборке помещений, услуги парикмахерских, по химической чистке одежды, по организации и оформлению праздников.

Общественное питание представляет важную отрасль услуг в сфере обслуживания населения и включает в себя производство, реализацию и организацию потребления кулинарной продукции. Оборот общественного питания крупных и средних организаций за 2017 год составил 144,4 млн руб. с темпом роста 114,6 % в фактических ценах. К такому результату привело увеличение реальных денежных доходов населения, а также совершенствование системы общественного питания.

Услуги общественного питания в городе в 2016 году представляли 227 предприятий, с количеством посадочных мест 7800 [1]. Структура объектов общественного питания представлена на рисунке 2.

В сфере ресторанного бизнеса города многие предприятия специализируются на национальной кухне. Так же активно развивается доставка блюд по заказу потребителей и выездное обслуживание. Причем данные формы обслуживания являются перспективным направлением ресторанного сервиса и могут работать как самостоятельное направление, так и в сочетании с любым форматом заведения (дорогим или демократичным).

Наиболее важными факторами, влияющими на будущее состояние потребительского рынка, является численность населения и его среднедушевые номинальные и реальные доходы, в которых как в фокусе отражаются многие социально-экономические процессы: увеличение или замедление экономического роста страны, экономики региона и города, уровень безработицы, состояние

финансово-кредитной сферы, валютного курса, оптимистические или пессимистические ожидания производителей, посредников и самих конечных покупателей.

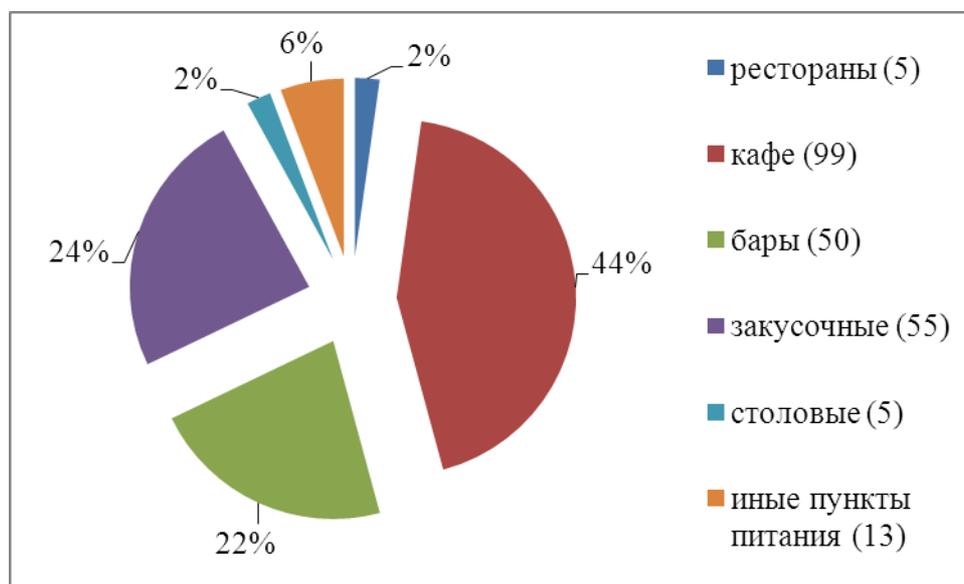


Рисунок 2 – Структура предприятий общественного питания г. Бийска в 2016 году

Как показывают данные, количество торговых площадей не оказывает влияние на рост товарооборота, следовательно, дальнейшее наращивание торговых площадей нецелесообразно. Те средства, которые вкладываются в строительство торговых объектов различного формата, следует перенаправить в развитие реального сектора экономики, с целью создания дополнительных рабочих мест, организаций высокотехнологических видов производственной деятельности. В результате которой создается новая стоимость как источник роста доходов населения, пополнения доходов городского бюджета, повышения уровня жизни населения и, следовательно, прекращения оттока населения города Бийска и как результат положительных тенденций развития потребительского рынка не только в номинальном, но и в реальном выражении.

Список литературы

1. Официальный сайт Муниципального образования город Бийск [Электронный ресурс]. Режим доступа - Источник: <http://www.biysk22.ru/city/economies/>.
2. Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. [ЭР] Режим доступа - Источник: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/statistics/altayRegionStat/

ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ Г. РУБЦОВСКА

А.В. Сорокин

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

В статье рассматриваются актуальные проблемы рубцовских машиностроительных предприятий, анализируются тенденции в сфере функционирования данных предприятий и приводятся варианты их дальнейшего развития.

Еще три десятилетия назад Рубцовск считался одним из крупнейших центров в Сибири по производству машиностроительной продукции. За прошедшие годы промышленный потенциал города в данной сфере существенно снизился по ряду объективных причин:

- падение спроса на продукцию предприятий;
- разрушение межгосударственных и межрегиональных связей, существовавших в эпоху СССР;
- снижение государственного финансирования аграрного сектора экономики;
- невозможность эффективного функционирования из-за наличия избыточных производственных мощностей предприятий и т.п.

Несмотря на вышеописанные негативные тенденции, за последние 20 лет в Рубцовске появились и в настоящее время успешно функционируют несколько новых мощных производственных площадок, представляющих машиностроительную отрасль алтайской и российской промышленности: ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», Рубцовский филиал АО «Алтайвагон», Рубцовский филиал АО «НПК «Уралвагонзавод им. Ф.Э. Дзержинского» [1, 2, 3].

Анализируя деятельность данных предприятий, понимаем, что существует ряд проблем их функционирования, частично пересекающихся и имеющих общие корни, обусловленных спецификой их деятельности. Некоторые из них вытекают из отраслевой принадлежности, некоторые объясняются условиями хозяйствования.

Тем не менее, можно выделить общую проблему, присущую всем трем крупнейшим представителям рубцовского машиностроения – относительно низкую конкурентоспособность выпускаемой продукции. Сразу необходимо пояснить словосочетание «относительно низкая». Прежде всего, хотелось бы подчеркнуть, что речь идет не только об основной составляющей конкурентоспособности – качестве продукции, но и, прежде всего, о соотношении «цена/качество». К такому выводу мы пришли в ходе интервьюирования управленческого производственного персонала вышеуказанных предприятий. В процессе совместного обсуждения ситуации менеджеры признавали насущность проблемы повышения конкурентоспособности выпускаемой их предприятиями продукции, ссылаясь на мировые тренды, тенденции и условия, в которых ока-

залась российская экономика за последние годы. Развитие ситуации, по их мнению, ведет к риску потери существенной доли рынка и требует немедленного принятия управленческих решений, способных преодолеть данные негативные тенденции и продолжить предприятиям эффективно функционировать.

И действительно, в свете последних политических событий в мире ключевым российским стратегическим партнером стал Китай, который умело пользуется данным обстоятельством и активно развивает свое присутствие на рынках промышленной продукции (в том числе и машиностроительной отрасли) России, стран СНГ и ближнего зарубежья.

По известным причинам ценовую конкуренцию у китайских производителей выиграть крайне проблематично, поэтому российским производителям машиностроительной отрасли (и рубцовские промышленники не исключение) остается уповать на второй ключевой аспект конкурентоспособности производимой продукции – ее качество. Хотя и здесь добиваться ощутимого преимущества становится с каждым днем все труднее, так как применение китайскими промышленниками передовых технологий, огромные инвестиции в переоснащение производств в совокупности с национальным менталитетом сыграли свою роль – китайские товары больше не называют «ширпотребом». От них перестали отворачиваться как от чего-то низкосортного, несущего исключительно негативную реакцию.

В этой связи проблемы повышения качества продукции еще более остро встают перед машиностроительными предприятиями Рубцовска. Так как, чтобы удержать свои позиции на российском рынке, рынках стран СНГ и ближнего зарубежья, им необходимо каждый день доказывать покупателям, что их продукция выгодно отличается от аналогов иностранных производителей именно в этом аспекте и, соответственно, ей можно доверять.

К сожалению, в отношении рубцовских машиностроительных предприятий приходится констатировать факт «догоняющего» развития в области управления производством, отсутствие внедрения передовых концепций, инструментов и методов производственного менеджмента на практике. Во многом это объясняется финансовыми соображениями, где-то – непониманием происходящих процессов и нежеланием топ-менеджмента внедрять современные подходы к управлению на своих предприятиях.

Несмотря на имеющиеся сертификаты качества, соответствие выпускаемой продукции требованиям ГОСТов и другой нормативной документации, рынок не всегда воспринимает продукцию рубцовских заводов как «качественную». Отчасти в этом можно винить и сами предприятия, пытающиеся снизить производственную себестоимость за счет закупки более дешевого и низкокачественного сырья или не желающие вкладываться в техническое перевооружение производств и привлечение высококвалифицированных специалистов. С другой стороны, в нынешних условиях хозяйствования, когда платежеспособный спрос обеспечивается в основном при государственной поддержке или лоббировании интересов предприятий на вышестоящем уровне, осуществлять многомиллионные (а иногда даже и миллиардные) вливания в развитие производств, способ-

ные существенно улучшить ситуацию с качеством выпускаемой продукции, может позволить себе далеко не каждый.

У топ-менеджмента рубцовских машиностроительных предприятий есть четкое понимание сути данных проблем, что уже само по себе является отправной точкой их разрешения. Назрела необходимость внутренних изменений и изменений стиля своего поведения во внешней среде с учетом сложившихся условий хозяйствования.

Изыскание внутренних резервов повышения эффективности деятельности, более эффективное использование имеющихся в их распоряжении ресурсов являются наиболее действенным из путей решения проблем, стоящих перед промышленными предприятиями Рубцовска. Поиск и использование внутренних резервов могут ослабить влияние существующих негативных факторов, позволив снижать затраты, повышать ее качество, тем самым делая продукцию предприятий более конкурентоспособной на рынке.

Также предприятиям необходимо активнее искать поддержку со стороны государства, доказывая, что они способны эффективно использовать субсидируемые средства, расширять свое участие в программах развития машиностроения России.

Возможности для реализации вышеописанных шагов у машиностроительных предприятий Рубцовска существуют. Их руководство заинтересовано в их скорейшем внедрении в жизнь, так как только благодаря активным действиям и игрой «на опережение» можно сохранить свой производственный потенциал, преодолеть кризисные тенденции и выйти на новый качественный уровень развития, позволяющий одерживать верх в борьбе не только с российскими, но и зарубежными конкурентами.

Список литературы

1. Обзор информации о ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://almaztd.ru/company/structure/production.html>
2. Официальная группа Рубцовского филиала АО «Алтайвагон» ВКонтакте [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://vk.com/rfavz>
3. Официальный сайт Рф АО «НПК «Уралвагонзавод им. Ф.Э. Дзержинского» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.uvzrmz.ru/>

ББК 65.32

УПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

М.Р. Тусуббекова, З.Ж. Есенбекова

Государственный университет имени Шакарима города Семей

В статье дан анализ текущей ситуации и тенденции развития отраслей АПК региона. Рассмотрены основные положения процесса модернизации и особенности управления модернизационным потенциалом комплекса. По мнению автора, именно на уровне предприятия создаются предпосылки для достижения социального и экономического эффектов через применение инструментов модернизации.

В современных условиях одним из приоритетов развития экономики Казахстана является модернизация, которая характеризуется как процесс формирования современной модели экономики на основе инновационных преобразований, ориентированный на качественные изменения в обществе. Казахстан в ближайшей перспективе ставит задачу реализации «модернизационного рывка», используя индустриально-инновационный потенциал XXI века для обеспечения перехода к устойчивому развитию страны на принципах наукоемкой экономики. Для выработки политики модернизации необходима стратегия, которая обеспечит темпы роста экономики выше среднемировых и устойчивое продвижение РК в число 30 передовых стран.

Стратегия модернизации в широком смысле включает в себя как стратегическое планирование, т.е. определение целей, задач, направлений деятельности и разработку планов, так и сам процесс реализации этой политики. В ближайшей перспективе не стоит рассчитывать на технологическое перевооружение всех отраслей промышленности, так же как и не представляется возможным сориентировать все промышленное производство на производство пятого уклада постиндустриальной экономики. Наиболее реальной в этом плане представляется, исходя из Послания Президента РК [1], - реализация задач инновационной индустриализации в таких направлениях, как ресурсосбережение и формирование заделов для модернизации и эффективности традиционных добывающих секторов, перевод на инновационные рельсы агропромышленного комплекса, основание отрасли мобильных и мультимедийных, нано- и космических технологий, робототехники, генной инженерии, альтернативной энергии и «зеленой» экономики [2].

Агропромышленный комплекс (АПК) является важной составной частью экономики региона, которая включает отрасли по производству сельскохозяйственной продукции и ее переработке и доведению до потребителя, а также обеспечивает сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства. В условиях построения новой экономики одним из инструментов обеспечения конкурентных преимуществ АПК региона является ее модернизация. В Послании «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Глава государства отметил: «Агропромышленный комплекс Казахстана имеет перспективное будущее. По многим позициям мы можем быть одними из крупнейших в мире производителей аграрной экспортной продукции. Особенно по производству экологически чистых продуктов питания. Бренд *made in Kazakhstan* должен стать эталоном такой продукции» [3].

Сельское хозяйство - является основным звеном АПК Казахстана, обеспечивающим население продовольствием, промышленность сырьем. В Казахстане данная отрасль АПК субсидируется, государство оказывает финансово-кредитную поддержку. Аграрная политика направлена на увеличение производительности труда и рост экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции. АПК области всецело переориентирован на переработку сельскохозяйственного сырья и выход на мировые рынки с высококачественной готовой продукцией. За последние 7 лет валовый выпуск продукции сельского хозяй-

ства вырос в 2,5 раза. Несмотря на принимаемые меры по диверсификации экономики, индекс сложности экономики Казахстана составляет -0,52, что, для сравнения, ниже уровня России (0,21) и Малайзии (1,08). Исходя из этого, в условиях глобальной реальности приоритетное значение отводится ускоренному развитию аграрного сектора, который является поставщиком сырья для перерабатывающих предприятий АПК региона [4].

Развитие Восточно-Казахстанской области (ВКО) характеризуется положительными экономическими тенденциями, имеются все условия и ресурсы для реализации поручений Главы государства стратегических планов и государственных программ. С начала 2017 года возрос на 102 % валовой региональный продукт экономики области. Объем инвестиций в основной капитал за январь-декабрь 2017 года составил 440,6 млрд. тенге, в том числе сельское, лесное и рыбное хозяйство – 18713,9 млн. тенге. Особое внимание в области уделяется развитию сельского хозяйства, как драйверу экономического роста. Объем валовой продукции сельского хозяйства в 2017 году составил 460,0 млрд. тенге. Индекс физического объема – 102,7% к 2016 году. В 2017 году реализуются проекты Карты поддержки предпринимательства на сумму 381,4 млрд. тенге с созданием 1,8 тысяч рабочих мест. В настоящее время реализуется Программа по развитию АПК в Казахстане на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020»[5]. В области просубсидированы затраты 10 молокоперерабатывающих предприятий на закуп сельскохозяйственной продукции для производства продуктов до ее глубокой переработки. В 2017 году из республиканского бюджета выделены средства в размере 314790 тыс. тенге. Молочная промышленность является одной из важнейших среди перерабатывающих отраслей области. Установленная мощность перерабатывающих предприятий составляет 151 тыс. тонн в год, коэффициент использования производственных мощностей в молочной промышленности – 30 %. В области для развития молочной промышленности с 2015 году действует пилотная программа.

Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства по сравнению с 2016 годом увеличились на 35,6% и составили 18,7 млрд. тенге. В 2017 году в АПК области реализовано 39 инвестиционных проектов на сумму 7,4 млрд. тенге, в том числе 14 проектов через АО «НУХ «КазАгро» на 2,2 млрд. тенге. Для повышения экспортного потенциала производимой продукции в области начаты работы по строительству двух мясокомбинатов, в том числе в ТОО «ЕвразияАгроХолдинг» Аягозского района и ТОО «Агропортал» города Семей. Продолжается работа по развитию орошаемого земледелия и расширению площадей поливных земель. Из 200 тыс. га орошаемых земель в 2017 году использовалось 87,7 тыс. га, или 43,7%, что на 5,2 тыс. га больше, чем в 2016 году.

В 2017 году по водосберегающей технологии орошалось 8,5 тыс. га, в том числе методом дождевания – 7,8 тыс. га и капельным орошением – 0,7 тыс. га (показатели на уровне 2016 года).

Для повышения технической оснащенности сельхозформированиями области в 2017 году приобретена 761 единица техники на сумму более 5,4 млрд. тенге, в том числе по линии «КазАгро» приобретено 222 единицы техники на

сумму 1,7 млрд. тенге. Средний уровень обновления машинно-тракторного парка за 2017 год составил 1,9% , что соответствует годовому планируемому показателю. В целях цифровизации разработан детальный план мероприятий и паспорт по реализации проекта «Внедрение системы учета сельскохозяйственной техники», который будет реализован в 2018 году. В настоящее время ведется разработка технической спецификации с потенциальным поставщиком ТОО «AlmaTech» по проекту. Ввод в эксплуатацию программного обеспечения запланирован на август 2018 года.

Наряду с внедрением новых технологий и бизнес - моделей, повышением наукоемкости АПК дальнейшее развитие и поддержку получит кооперация хозяйств, которую активно начали проводить в 2017 году. К основным задачам, поставленным перед работниками сельского хозяйства на 2018 год, относятся: повышение производительности труда на 109%; рост объема валовой продукции сельского хозяйства - 109%; рост объема экспорта продовольственных товаров на 50,1 млн. долларов США; рост оптовой торговли продовольственными товарами на 112% [6].

Основным источником диверсификации и драйвером экономического роста должны стать производство и переработка сельхозпродукции. В связи с этим, инновационный прорыв для Казахстана возможен только в условиях повышения эффективности модернизации АПК. Реализация новой роли АПК сбалансирует устойчивое развитие страны, увеличит производительность труда и обеспечит повышение уровня жизни основной части населения. С целью реализации данной задачи в 2017 году была утверждена Госпрограмма развития АПК, основными приоритетами которой были насыщение внутреннего рынка и развитие экспортного потенциала отечественной продукции, максимальное вовлечение мелких и средних хозяйств в сельхозкооперацию, эффективное использование водных ресурсов и развитие торгово-логистической инфраструктуры. В целях развития перерабатывающей отрасли также были разработаны системные меры по индустриализации агропереработки на 2017-2021 годы (Карта агропереработки). Планируется реализовать принцип максимальной загрузки существующих мощностей за счет организации логистики сбора сырья, в том числе сельскохозяйственной кооперации.

В Карту агропереработки с учетом особенностей производства в Казахстане вошли 9 приоритетных подотраслей: переработка молока, мяса, масличных культур, глубокая переработка зерновых, плодов и овощей, шкур, картофеля и сахарной свеклы. В рамках Карты агропереработки предусмотрены меры по модернизации действующих предприятий, что позволит увеличить долю переработки сельскохозяйственного сырья и обеспечит рост производства продуктов переработки. В регионах, где наблюдается избыток сырья, предлагается организовать новые небольшие современные предприятия переработки. Господдержка данной Карты планируется за счет инвестиционных субсидий, а также субсидирования ставок вознаграждения по кредитам на основные и оборотные средства.

В рамках субсидирования инвестиционных затрат приняты следующие положительные решения: у мелких и средних сельхозформирований появилась возможность участвовать в субсидировании сельхозтехники; техники машинно-тракторных станций; включены новые паспорта по созданию и расширению репродукторов, откормочников мясного КРС, пунктов заготовки шерсти, рыбопитомников, рефрижераторов и многое другое [7].

Несмотря на принимаемые государством меры, в АПК региона имеются следующие проблемы: низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, мелкотоварность сельскохозяйственного производства, финансовая неустойчивость отрасли, недостаточный приток частных инвестиций на развитие отрасли и т.д. Кроме того, крайне изношены основные производственные фонды, не хватает собственных оборотных средств, недостаточно эффективны механизмы ведения хозяйственной деятельности предприятий АПК с применением современных технологий производства, управления и организации и как результат низкий уровень производительности труда в отраслях экономики. К примеру, в сельском хозяйстве степень такого отставания достигает 12-15 раз, старое оборудование слабо заменяется новым из-за недостаточного инвестирования [8].

Ключевой проблемой модернизации предприятий является преобразование их технико-технологической базы. Для динамичного развития модернизации АПК необходимы: модернизация производственного процесса предприятий АПК и обновление их основных производственных фондов; повышение технологического уровня производства и внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, соответствующих международному стандарту.

Следовательно, одной из основных задач, обеспечивающих рывок инновационной системы АПК, является создание благоприятных условий для формирования фонда инноваций и освоения их в производстве при сглаживании существующих различий между получаемыми в производстве результатами и потенциалом научно-технических разработок. Имеются в виду как имеющийся в наличии и доступный потребителям количественный набор нововведений, так и их возможности улучшать производственные, экономические и другие показатели агропромышленной деятельности. Устойчивый экономический рост в АПК области невозможен без стимулирования использования достижений науки и техники, внедрение высоких технологий, активизации всех хозяйствующих субъектов научно-технической сферы АПК. Необходимо гармоничное сочетание развития как растениеводства, так и животноводства, что позволит рентабельно развивать агропромышленное производство.

Модернизация производства – процесс повышения функциональных свойств производственной системы в целом и отдельных её компонентов в частности, предполагающий использование инвестиционных ресурсов, выработку критериев экономической эффективности, на основании интерпретации которых в рамках системы управления принимается решение о совершенствовании прежде всего процесса производства.

Основные положения процесса модернизации заключаются в следующем:

1. Внешняя среда деятельности предприятий характеризуется большим числом быстроизменяющихся параметров, наиболее значимыми из которых являются конкуренция, ограниченность ресурсной базы и институциональные условия;
2. Динамические изменения показателей внешней среды требуют от системы достаточно быстрой реакции, что объективно обосновывает сложность достижения показателей устойчивого экономического развития;
3. С указанных позиций устойчивое экономическое развитие может рассматриваться как процесс, характеризующийся ростом показателей эффективности, технического совершенства, уровня качества продукции;
4. Стабильный рост показателей экономической эффективности и технического совершенства может быть достигнут на основе разработки стратегического плана комплексной модернизации;
5. Непрерывность процесса модернизации в свою очередь должна обеспечиваться соответствующими элементами организационной структуры управления промышленным предприятием, в рамках которой следует выделять управление модернизацией на оперативном и стратегическом уровнях [9].

Взаимосвязь процесса модернизации и устойчивого экономического развития отражена на рисунке 1.

Система факторов предприятия представляет собой единство внутренних факторов производства (экономических ресурсов и управления), взаимодействующих с факторами внешней среды.

Факторы модернизации, влияющие на среду предприятия, в том числе на факторы производства (модернизируемые элементы), представляют собой движущие силы деятельности, выражающейся в целесообразном изменении качественного состояния стадий бизнес-процесса изготовления изделия: маркетинговых исследований; прикладных исследований; разработок нового товара в рыночных условиях; конструкторской, технологической и организационной подготовки производства; формирования запасов; создания производственной базы; освоения производства и сбыта; обслуживания товара у потребителя.

Модернизируемые элементы подвергаются воздействию разнообразных факторов, направленных на создание новых связей в системе, преодоление несогласованности в подсистемах предприятий. Анализ этих воздействий позволяет обозначить проблемы, сдерживающие модернизацию предприятий.

Организационно-экономические: неопределенность экономической модели создаваемого общества, организационно-экономического механизма, промышленной политики, отсутствие приоритета программы модернизации предприятий; нестабильность экономической ситуации; низкий конечный потребительский спрос, несовершенство налоговой, банковской, кредитной, таможенной политики, не стимулирующей развитие производства и модернизацию предприятий; необоснованность тарифов - железнодорожных, на энергоресурсы, газ; отсутствие лизинговых компаний, отсутствие стратегической ориентации, низкий уровень управления и планирования; неудовлетворительная работа службы маркетинга, устаревшее оборудование; неэффективное использование

ресурсов предприятия, внутренних резервов; нежелание приложить нужные усилия, отсутствие эффективного механизма стимулирования и воспитания работников; тяжелое финансовое положение, вызванное отсутствием оборотных средств, прежде всего из-за непродуманности экономических действий государства в ходе реформ; значительные долги; отсутствие внешних инвестиций.

Маркетинговые: низкая конкурентоспособность производимой продукции, неблагоприятная конъюнктура рынка, потеря ниши на международном рынке, необеспеченность выпуска договорами поставки.

Организационно-управленческие: низкий уровень отраслевых и межотраслевых связей, интеграционных и кооперационных процессов между предприятиями промышленности городов, регионов РК, стран СНГ и зарубежья; нерациональная структура отраслевой перестройки; неразвитость инфраструктуры промышленного комплекса; отсутствие эффективного крупного корпоративного сектора, способного обеспечить инновационно-инвестиционную деятельность: отсутствие стратегической ориентации; низкий уровень управления и организации, неиспользование планов, несостоятельность большинства федеральных и региональных программ и прогнозов; неэффективное управление собственностью, пассивность мелких акционеров.



Рис.1. Влияние модернизации на устойчивое развитие экономики [10]

Финансово-экономические: низкая прибыльность, низкая скорость обращения денег, неэффективный кредитный механизм (дорогие кредиты, отсутствие долгосрочного кредита), несовершенная налоговая политика, ограниченность инвестиций в промышленность, дефицит оборотных средств, значительные задолженности предприятий, высокий уровень затрат, наличие в структуре активов предприятия затратных объектов, неэффективные непроизводственные активы, существенные объемы «бартера».

Технико-технологические: устаревшее оборудование, низкий технологический уровень большинства производства, увеличение разрыва в уровне технологий с развитыми странами, низкие потребительские качества значительной доли товаров.

Информационные: отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти; недостаточный объем экономической и маркетинговой информации; неразвитость информационной инфраструктуры.

Кадровые: неэффективная кадровая политика, недостаток квалифицированных менеджеров, дефицит квалифицированной рабочей силы, недостаточный спрос населения, недостаточный интерес работников к результатам работы. Повышение эффективности в АПК выражается в интенсивном развитии производства и переработке качественной сельскохозяйственной продукции, необходимой для насыщения внутреннего рынка и развития экспортного потенциала. В соответствии с общепринятой методикой оценки и экспертизы взаимовлияния внутренних элементов системы и внешних факторов следующим шагом логически становится определение степени влияния отдельных изменяемых внешних факторов на интегральные показатели деятельности предприятия. К показателям оценки эффективности модернизации можно отнести следующие: чистая норма прибыли; оборачиваемость совокупных активов; часть чистой прибыли, направленная на выплату дивидендов; активы предприятия; собственный капитал предприятия; производительность труда одного работника; стоимость основных средств; уровень фондоотдачи, уровень машиноотдачи; уровень себестоимости проданных товаров и др.[11].

Модель модернизации предприятий отражает: параметры состояния предприятия; противоречия и проблемы; цель модернизации — социально-экономическое развитие; критерии развития: экономический рост — количественное увеличение и качественное совершенствование модернизируемых элементов: продукта и факторов производства, социальных параметров и промышленной политики государства.

Ситуация на предприятиях убеждает в необходимости воздействия на все сферы деятельности силой факторов модернизации для решения проблем и обеспечения на этой основе качественного преобразования предприятий АПК и экономического роста. Взаимобусловленность и взаимосвязь факторов носит изменчивый, ситуативный характер. Поэтому изолированное изучение факторов, без принятия во внимание взаимосвязей, не дает полной и всесторонней

картины среды предприятия для принятия решения по его модернизации. Ограничители внешней среды вынуждают предприятие искать наиболее благоприятную систему внутренних факторов для достижения «возможности» - синергетического эффекта и перехода системы предприятия в новое качество, обеспечения развития предприятия. При выполнении данных условий становится возможным переход предприятия на путь устойчивого модернизационного развития.

Таким образом, модернизация экономики регионального АПК является дальнейшим этапом укрепления его материально-технической базы. Курсна модернизацию следует рассматривать наиболее приемлемым для создания конкурентоспособной экономики возможностей её устойчивого развития на перспективу на всех уровнях, в т. ч. на уровне региона. Решение задач модернизации агропромышленного сектора экономики невозможно без проведения государственной политики. Как показывает мировой опыт, она особенно востребована в кризисные периоды и призвана способствовать устранению устаревших (тормозящих) и формированию новых структур (ускоряющих) адаптационные процессы к объективным требованиям глобализации мировой экономики. Именно на уровне производственной системы создаются предпосылки для достижения социального и экономического эффектов через применение инструментов модернизации.

Список литературы

1. Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана от 17 января 2014 г. www.akorda.kz.
2. Аубакирова Ж.Я. и др. Современные приоритеты модернизационного развития Республики Казахстан. *KazNUBulletin. Economicsseries*. Алматы. (102). 2014. №2.
3. Послание Президента РК «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» //Вести Семей №10 от 03.02.2017 г.
4. Развитие агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] <https://primeminister.kz/ru/>. (Дата обращения 03.12. 2017 г).
5. Программа по развитию АПК в Казахстане на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020».
6. Информация о развитии агропромышленного комплекса области за 2017 год <http://agro.vko.gov.kz/ru/>.
7. Государственная программа развития АПК Республики Казахстан на 2017-2021 годы. Астана, 2017 год.
8. Итоги за 2017 год: Что сделано в АПК? atameken.kz/ru/news/ [Электронный ресурс (Дата обращения 06.01.2018)]
9. Шалабаев П.С. Модернизация производства и устойчивое экономическое развитие: вопросы теории и практики. [Электронный ресурс] <https://cyberleninka.ru>. (Дата обращения 26.03.2018 г.)
10. Сыроев А.М. Теория, методология и практика оценки и реализации модернизационного потенциала экономики аграрно-промышленных регионов:

монография / А.М. Сысоев; ФГБОУ ВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина». Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2012. С.242.

11. Актуальные вопросы модернизации экономики региона. Текст: монография / З.Ф.С. Абдулганиев и др. Казань: Казанский изд. дом, 2011. <http://www.dissercat>.

УДК 332.871.2

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЖКХ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

В.В. Углинская

Рубцовский индустриальный институт АлтГТУ

Огромное количество публикаций посвящено жилищной сфере. Для понимания нынешнего положения этой сложной системы необходимо обратиться к предыдущему опыту, проанализировав развитие жилищно-коммунального хозяйства нашей страны, а вместе с ним и систему управления им, что мы и попытаемся сделать в этой статье.

Управление жилищно-коммунальным хозяйством – это комплексная работа, включающая в себя множество направлений. От того, насколько качественно эта работа производится, зависит уровень комфорта жильцов, потребителей услуг жилищно-коммунального хозяйства.

Важнейшей целью управления ЖКХ является формирование и реализация единой отраслевой политики, направленной на создание для населения безопасных и удобных условий проживания в жилищном фонде и предоставление коммунальных услуг установленных стандартов качества.

Основные задачи управления ЖКХ:

- организация электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом;
- организация содержания жилищного фонда;
- создание условий для управления многоквартирными домами;
- обеспечение функционирования и развития жилищно-коммунального хозяйства города.

На протяжении истории России, городское хозяйство, являясь особой сферой, имело разные названия: «благочиние», «благосостояние», «благоустройство», «городское дело», «коммунальное хозяйство», «коммунальное дело», «градостроительство» и «жилищно-коммунальное хозяйство» [1]. Это объясняется господствующей формой собственности в тех или иных исторических условиях. Изменения касались и сферы управления.

Как заметил в своей статье автор множества работ, посвященных данной отрасли Матеров Л.Н., «механизм управления жилищно-коммунальным хозяйством страны постоянно менялся, качаясь, как маятник, между жестко централизованным и децентрализованным» [2].

Историческое развитие жилищно-коммунального хозяйства можно представить несколькими этапами: революционно-восстановительным, индустри-

альным, военно-восстановительным, административно-типовым, переходным, таблица 1.

Таблица 1

Этапы исторического развития ЖКХ

Период	Событие
Этап	Революционно-восстановительный
1921 год	Создано главное управление коммунального хозяйства (ГУКХ) НКВД РСФСР. В городах образуются жилищные товарищества, которым передавались муниципализированные строения. Они становятся формой управления жилищным хозяйством, по сути это первый в истории России способ управления жилой недвижимостью, он также является прообразом современных ТСЖ.
1924 год	Основной формой управления становятся жилищно-арендные кооперативные товарищества (ЖАКТ). На них возлагалась обязанность восстанавливать хозяйство арендуемых у государства домов, содержать их в нормальном состоянии и удовлетворять потребности своих членов.
Этап	Индустриальный
1930 год	Ликвидирован ГУКХ НКВД и образовано Главное управление коммунального хозяйства при Совнарком РСФСР.
1931 год	Создан аппарат для централизованного управления коммунальным хозяйством РСФСР – Народный комиссариат коммунального хозяйства РСФСР, главным приоритетом которого стали строительные функции, в то же время происходила ликвидация коммунальных отделов на местах с закрытием подразделений, созданных некогда для «собирания коммун». Коммуны городов также были ликвидированы. В результате территории, жилые здания и деятельность населения оказались отделены друг от друга.
1937 год	Упразднены жилищные товарищества, распорядившиеся около 90% жилищного фонда. Весь фонд перешел в распоряжение местных советов на основании постановления ЦИК и СНО СССР от 17 октября 1937 г. «О сохранении фонда и улучшении жилищного хозяйства в городах». Право распределения жилой площади и заселения квартиры также перешло от правления товариществ исполкомам.
1939 год	Строительные функции частично выделили из Наркомата коммунального хозяйства РСФСР, было образовано самостоятельное строительное ведомство СССР.
Этап	Военно-восстановительный
1946 год	Наркомат коммунального хозяйства был преобразован в Министерство коммунального хозяйства.
Этап	Административно-типовой
1959 год	Появился территориальный исполнительный орган ЖКХ, расположенный на придомовых территориях, управляемый органом местного самоуправления – Жилищно-эксплуатационная контора (ЖЭК). В разных населенных пунктах также имел названия: Жилищно-эксплуатационное управление (ЖЭУ), Ремонтно-эксплуатационное управление (РЭУ), Ремонтно-эксплуатационное предприятие (РЭП).
1971 год	Министерство коммунального хозяйства преобразовано в Министерство жилищно-коммунального хозяйства РСФСР, которое просуществовало до июня 1990 года.
Этап	Переходный
1990 год	После ликвидации Минжилкомхоза РСФСР, был образован Комитет по жилищно-коммунальному хозяйству при Сомине РСФСР.
1991 год	Образован Госкомитет ЖКХ.

1992 год	Госкомитет ЖКХ преобразован в Комитет ЖКХ в структуре Минстроя РСФСР. Государственный жилфонд СССР граждане начали приватизировать в частную собственность. При этом территориальные органы ЖКХ не прекратили своё существование, районные жилищные управления реорганизованы в департаменты ЖКХ при местной администрации.
1993 год	Вновь образован Комитет по муниципальному хозяйству Российской Федерации (Роскоммунхоз).
1994 год	На базе Госстроя России и Роскоммунхоза создается Министерство архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства.
1996 год	ЖЭК преобразовались в Дирекции единого заказчика (ДЕЗ).
2005 год	Вступил в силу новый Жилищный кодекс РФ, предусматривающий реформирование ЖКХ путем создания Товариществ собственников жилья (ТСЖ) с передачей жилого фонда частным Управляющим компаниям [2].

Революция и последующая за ней гражданская война прервали процесс развития городов, который очень бурно шел на рубеже XIX-XX веков. Многие города пришли в упадок, многие системы городского хозяйства были разрушены. В это время происходило заселение в квартиры бедных граждан, стали преобладать коммунальные заселения. Квартплаты не было, так как практически никакие услуги жителям не предоставлялись. Жилой фонд был оставлен без внимания.

В 20-е годы прошлого века в советском государстве был осуществлен переход к новой рыночной экономике, произошло восстановление твердой российской валюты. Это позволило произвести определенные реформы в сфере жилищного хозяйства, частично восстановить жилищный фонд и коммунальные системы. Для решения хозяйственных вопросов было создано управление коммунального хозяйства, которое восстановило квартплату за пользование различными жилищно-коммунальными услугами. Населению допускалось приобретать жилье в различные формы собственности.

К 1940 году численность городского населения выросла до 33% от всего населения страны. В связи с этим основное развитие жилищно-коммунального хозяйства происходило в крупных городах. Также период 40-х годов характеризовался сильными разрушениями, причиненными Великой Отечественной войной. После ее окончания начался длительный процесс восстановления разрушенного хозяйства. К 1950 году уровень жилищно-коммунального обслуживания оставался низким и не отвечал потребностям граждан.

Самый длительный этап развития жилищного хозяйства начался в 50-е годы и завершился вместе с функционированием советского государства. В это время возникали новые города, возводились объекты городского хозяйства. О неблагоприятном состоянии жилищной сферы свидетельствовали нехватка квалифицированных кадров, отсутствие взаимоотношений между производителями и потребителями в жилищной сфере.

До начала 90-х годов XX века сферой ЖКХ централизованно управляли органы государственной власти. Подобная система управления ЖКХ строилась

на принципе двойного подчинения: центральным органам власти и местным Советам в лице соответствующих исполкомов городов и районов. При этом все значимые вопросы развития и содержания систем жилищной сферы также решались централизованно.

В начале 90-х годов жилищная сфера вступила в переходный период. Его основными чертами являлось:

- существенное повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения, предприятий и организаций;
- изменение организационно-правовых форм предприятий и организаций жилищно-коммунальной сферы.

На поддержание жилищно-коммунальной сферы расходовалось около 4% ВВП, т.е. больше чем на многие другие сферы жизнедеятельности. Несмотря на это, выделяемых средств не хватало по причине их неэффективного использования.

До 1991 года управление жильем и обслуживание домохозяйств осуществляли дирекция единого заказчика (ДЕЗ) и жилищно-эксплуатационная контора (ЖЭК), которые находились в подчинении у муниципального органа исполнительной власти.

Многочисленные попытки реформирования системы жилищно-коммунального хозяйства, предпринимаемые органами власти различных уровней на протяжении всего «постсоветского периода», сталкиваются с заметными трудностями.

Первый этап реформирования ЖКХ относится к 1993 году, но и в настоящее время сохраняется кризисное состояние этой крупнейшей сферы социально-значимых услуг. К наиболее острым проблемам здесь следует отнести постоянный рост стоимости коммунальных услуг для населения, высокую степень износа основных фондов (порядка 82 %), убыточность данной сферы для действующих здесь хозяйствующих субъектов, кризис системы менеджмента.

В 2005 году вступил в силу новый Жилищный кодекс, в нем были введены новые формы управления жилищным фондом, не предполагающие участие муниципалитета: товарищество собственников жилья (ТСЖ), управляющая организация (компания), непосредственное управление.

Согласно определению Жилищного кодекса: **«управляющая организация (компания) – это одна из форм управления жилым многоквартирным домом, такая же, как и ТСЖ или непосредственное управление»** [3].

Основные функции управляющей организации (компании – УК):

- посредничество в поставках ресурсов, таких, как электроэнергия и водоснабжение;
- обслуживание, ремонт и содержание дома с технической точки зрения.

Фактически **УК выполняет все знакомые издавна функции участков ЖКО**, с небольшими поправками на изменившиеся условия, вызванные временем, и на большую, чем раньше, хозяйственную независимость. Ни один жилой дом не сможет существовать без организованного обслуживания и постоянного контроля состояния коммуникаций, систем энергоснабжения и придомовой

территории, и появление УК как подрядчиков для этих нужд вполне естественно.

Президентом нашей страны В.В.Путиным 21 июля 2014 года был подписан Федеральный закон о лицензировании деятельности управляющих компаний в сфере ЖКХ [4]. В законе сказано, что все организации, желающие управлять домами, должны сначала получить лицензию и только потом приступить к осуществлению своей деятельности. Главная цель этого закона заключается в том, чтобы оставить на рынке обслуживающих организаций только те компании, которые добросовестно, высококачественно и квалифицированно оказывают услуги по управлению многоквартирными домами.

Однако, анализируя деятельность управляющих организаций, следует отметить, что некоторая их часть, оказывая услуги по текущему содержанию и ремонту общедомового имущества, из исполнителей услуг стала превращаться в неуправляемых собственников многоквартирных домов. Они перестали прислушиваться к требованиям жителей домов, исполнять решения общих собраний жильцов, отвечать на письменные обращения, размещать достоверную информацию о своей деятельности в установленном законом порядке, в одностороннем порядке отказываться от управления многоквартирными домами.

Среди существующих сегодня организаций (управляющие организации, ТСЖ), недостаточно тех, кто сумел отстроить качественную систему управления жилищным фондом. Тех, которые не просто наладили схему получения денег от населения, но смогли преодолеть хаос в обслуживании жильцов, построили четкие механизмы оказания населению качественных коммунальных услуг, выстроили цепочки реагирования на запросы жителей подконтрольных им территорий и полностью отладили систему взаимодействия поставщиков услуг с их конечными потребителями. К сожалению, таких примеров мало. В основном предприятия ЖКХ работают по схеме, основанной на авральном-опытной деятельности, что закрывает любую возможность их развития [5].

Все это указывает на конфликт интересов между субъектами правоотношений в отрасли:

- государство стремится освободить бюджеты всех уровней от затрат на проведение капитального ремонта и содержание ЖКХ и привлекает к решению этой задачи частный бизнес;

- частный бизнес, заинтересованный, прежде всего, в прибыли, добивается роста тарифов на услуги предприятий отрасли, что приводит к обнищанию значительной части населения страны и необходимости выделения субсидий на оплату ими потребленных ресурсов и услуг ЖКХ;

- население все активнее выражает недовольство положением дел в отрасли (рост тарифов, аварии, отключения);

- управляющие компании и ТСЖ, выполняющие посредническую функцию, получая денежные средства населения, не перечисляют их ресурсоснабжающим организациям или делают это с задержками, что способствует усугублению конфликта интересов в ЖКХ;

- ресурсоснабжающие организации испытывают серьезные финансовые проблемы, ограничивающие их возможности по реконструкции и ремонту основных фондов, инженерной инфраструктуры, что приводит к авариям;

- другие потребители коммунальных услуг – предприятия различных отраслей также испытывают финансовые трудности из-за роста тарифов, в первую очередь на электроэнергию [6,7].

По нашему мнению, для разрешения конфликта интересов в жилищно-коммунальном хозяйстве, затрагивающего практически всех субъектов в российской экономике, представляется необходимым возвращение государства в данную сферу, с тем, чтобы сделать рассматриваемые услуги доступными всем потребителям.

Список литературы

1. Шефель О.М. Первая Полная Энциклопедия ЖКХ [Электронный ресурс] URL: - http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks326425 (дата обращения 18.07.2017).

2. Матеров Л.Н. Управление ЖКХ: вчера, сегодня, завтра // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. – 2001. - №12. – С. 130-140.

3. Жилищный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 28.12.2016), (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) - URL: http://www.consultant.ru/document/consdocLAW_51057/ (дата обращения 17.07 2017).

4. Федеральный закон от 21.07.2014 №255-ФЗ – «О внесении изменений в Жилищный кодекс РФ, отдельные законодательные акты РФ и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации [Электронный ресурс] – URL: <https://raschetgkh.ru/dokumenty/federalnye-zakony/180-fz-255-ot-21-07-2014.html> (дата обращения 04.04.2018 г.).

5. Кузьмина А.А. Положительная рутинная для развития ЖКХ // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. – 2014. - №7. – С. 7-13.

6. Ряховская А.Н. Финансовая, ценовая и тарифная политика в сфере ЖКХ: основные проблемы, направления, решения [Электронный ресурс] – URL: http://info.e-c-m.ru/magazine/77/eau_77_216.htm/ (дата обращения 02.04.2018).

7. Ряховская А. Н. Государственное регулирование деятельности ЖКХ: Новый этап // Жилищно-коммунальное хозяйство. 2012. № 5. С. 17–23.

УДК 631.1

ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА РАПСА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

М.Г. Хорунжин
Алтайский ГАУ

В статье рассмотрен рынок рапса, как одной из перспективных культур для возделывания в сельском хозяйстве Алтайского края.

Яровой рапс - ценная масличная и кормовая культура. Эта культура является важным резервом в решении проблем получения дополнительного кормового белка и растительного масла.

В современном сельском хозяйстве, в связи с перенасыщенностью севооборотов зерновыми культурами, рапс играет особую фитосанитарную и средообразующую роль. Для реализации потенциала продуктивности и эффективности производства маслосемян ярового рапса первостепенное значение имеет использование в сельском хозяйстве перспективных сортов и адаптивных технологий возделывания [1].

Также в последнее время становится немаловажной проблема, связанная со стабильной ценой на выращенный урожай. Рапс может стать надежной культурой для стабильного развития предприятия. Для группы восточных районов Алтайского края рапс актуален с точки зрения диверсификации производства [2; 3].

Подчеркнем, что в Алтайском крае имеется мощная перерабатывающая база масличных культур, годовая мощность которой оценивается в более, чем 500 тыс. тонн. На предприятиях переработки семена рапса востребованы [8].

Рапс масличный востребован в перерабатывающей промышленности. Сегодня закупочная цена на рапс - одна из самых высоких в сравнении с другими сельскохозяйственными культурами.

При рассмотрении долгосрочных тенденций, валовые сборы семян рапса существенно выросли. За 10 лет они увеличились в 3,7 раза. Инвестиционная привлекательность возделывания семян рапса в первую очередь обусловлена высоким спросом на рапсовое масло на мировых рынках. Кроме того, наблюдается устойчивый спрос на рапсовый жмых как со стороны зарубежных покупателей, так и на внутреннем рынке.

В 2015 году произошло сокращение валовых сборов семян рапса в России. Урожай составил 1012,2 тыс. тонн, что на 24,4% или на 325,8 тыс. тонн меньше, чем в 2014 году (рисунок 1).

Снижение показателей произошло в условиях сокращения посевных площадей (на 14,3%) и урожайности. В свою очередь, сокращение посевных площадей во многом связано с ослаблением цен на рапсовое масло на мировых рынках.

Ключевые регионы возделывания рапса (ТОП-10 регионов): Калининградская область, Тульская область, Ставропольский край, Республика Татарстан, Липецкая область, Рязанская область, Тюменская область, Краснодарский край, Кемеровская область и Алтайский край. На долю ТОП-10 регионов в 2015 году пришлось 60,4% всех объемов сборов по РФ [4].

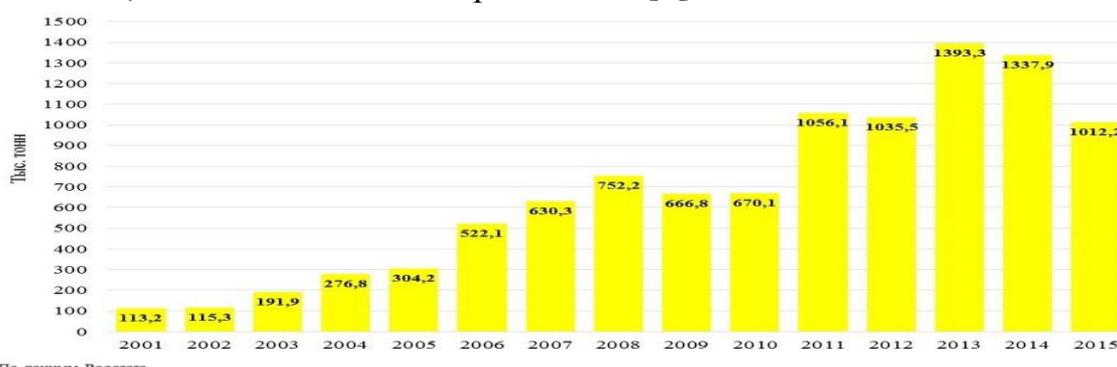


Рисунок 1 – Валовые сборы рапса в России в 2001- 2015 гг., тыс. тонн

В Алтайском крае на фоне общероссийских показателей валовый сбор рапса увеличился с 35,1 до 36,5 тыс.тон, несмотря на снижение урожайности рапса с 7,6 до 6,0 ц с 1 га. За счет расширения посевных площадей этой культуры, таблица 1.

Таблица 1

Валовый сбор рапса в 2014-2015 гг.

Регион	Валовой сбор, тыс. тонн				Урожайность, ц с 1 га убранной площади			
	2011-2015 (в среднем за год)	2014	2015	2015 в % к 2014	2011-2015 (в среднем за год)	2014	2015	2015 в % к 2014
Алтайский край	32,6	35,1	36,5	104,2	7,3	7,6	6,0	78,9

[5].

В 2017 году в Алтайском крае рапс посеяли на площади более 50 тысяч гектаров. Урожайность рапса выросла: в 2016 году с одного гектара аграрии намолачивали по 11,1 центнера семян, а в этом по 15,2 центнера с гектара. Рост к прошлогоднему показателю - 4,1 центнера с гектара [7].

Экспорт семян рапса в 2014-2016 гг. В последние годы, в условиях развития отрасли по переработке, Россия в основном экспортирует рапсовое масло и жмых. Экспорт семян рапса находится на относительно низких отметках. В 2015-2016 гг. поставки, в условиях снижения объема сборов, имели тенденцию к сокращению.

Объем экспорта семян рапса из России в 2015 году составил 45,9 тыс. тонн, что на 73,5% или на 127,4 тыс. тонн меньше, чем в 2014 году. Стоимость экспорта составила 17,8 млн. USD - снизилась по отношению к 2014 году на 74,3%.

Основной покупатель российских семян рапса - Китай. В 2015 году доля Китая в общем объеме экспорта составила 45,9% против 12,9% в 2014 году. Объем ввоза составил 21,1тыс. тонн, что на 5,8% или на 1,3 тыс. тонн меньше показателей 2014 года.

На втором месте по объему российского экспорта семян рапса в 2015 году находится Турция с долей в 21,9% от всех внешних поставок. Однако объемы ввоза семян рапса из РФ в эту страну по отношению к 2014 году снизились на 88,7% и в 2015 году составили 10,0 тыс. тонн.

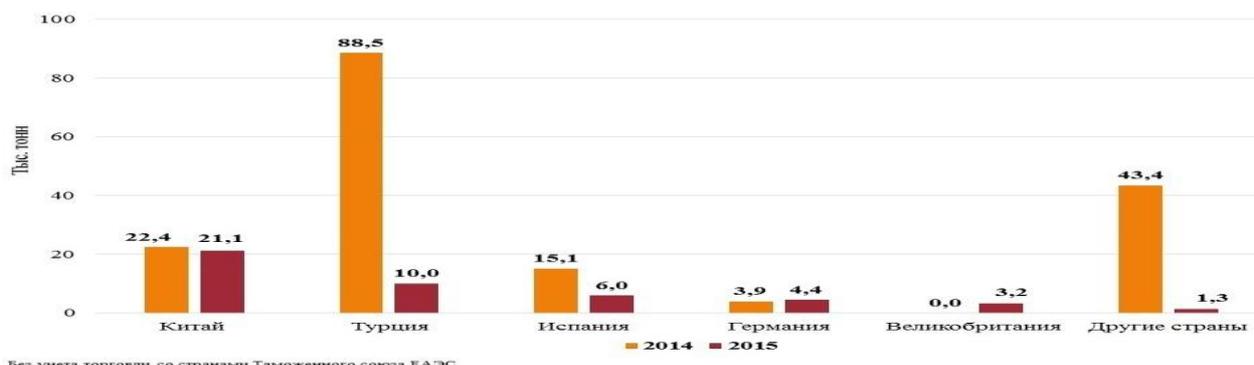


Рисунок 2. Динамика экспорта семян рапса из России в 2014-2015 гг.

В 2015 году существенно снизились объемы ввоза семян рапса из РФ в Испанию - до 6,0 тыс. тонн. Для сравнения, в 2014 году объемы составляли 15,1 тыс. тонн. По итогам 2015 года доля Испании в общем объеме экспорта семян рапса из России составила 13,0%.

Отмечается некоторый рост экспорта семян рапса в Германию - с 3,9 тыс. тонн в 2014 году до 4,4 тыс. тонн в 2015 году. Доля Германии в 2015 году достигла 9,6% против 2,2% в 2014 году.

Экспорт семян рапса в 2016 году. Экспорт семян рапса из РФ в январе-феврале 2016 года составил всего 0,4 тыс. тонн. По отношению к январю-февралю 2015 года поставки сократились на 97,1% или на 12,1 тыс. тонн, по отношению к аналогичному периоду 2014 года они также упали - на 98,9% или на 33,2 тыс. тонн.

Объем ввоза составил 131,9 тыс. тонн, что на 14,4% или на 22,1 тыс. тонн меньше показателей 2014 года [4].

Несмотря на снижение валовых сборов семян рапса в России и снижение урожайности и посевных площадей, данная культура является перспективной для выращивания как в России, так и в Алтайском крае, особенно учитывая спрос со стороны иностранных государств и рентабельность данной культуры. Однако необходим научный принцип и применение передовых технологий возделывания данной культуры. Для минимизации рисков, связанных с низкой урожайностью и влиянием погодных условий, необходима комплексная программа поддержки и развития данного направления в сельском хозяйстве, включающая субсидирование затрат, страхование рисков, закуп выращенной продукции государством.

Список литературы

1. Бессорабенко И. Яровой рапс [Электронный ресурс], - <http://agropost.ru/rastenievodstvo/maslichnie/yarovoy-raps.html>. (дата обращения 02.11.2017)
2. Водясов П.В. Оценка физической доступности продовольствия для населения региона (на примере Алтайского края) // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №4-2 (69-2). – С. 227-230.
3. Малахов А.В., Хорунжин М.Г. Экономические предпосылки производства рапса в России и Алтайском крае // Аграрная наука–сельскому хозяйству: XIII Международная научно-практическая конференция (15-16 февраля 2018) в 2 кн / Алтайский ГАУ. - Барнаул: Изд-во Алтайский ГАУ, 2018. - Кн.1. - С. 165-167.
4. Миненко, А. В. Стратегические ориентиры и проблемы реализации государственной инвестиционной политики в аграрном секторе Алтайского края / А. В. Миненко, М. Н. Романов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – № 2 (52). – С. 56-59.
5. [Электронный ресурс], -- <http://ab-centre.ru/news/obzor-rossiyskogo-rynka-rapsa-rapsovogo-masla-zhmyha-i-shrota-v-2014-2016-gg> (дата обращения 02.11.2017)

6. [Электронный ресурс], - <https://agrovesti.net/lib/industries/oilseeds/valovoj-sbor-i-urozhajnost-rapsa-ozimogo-i-yarovogo-v-vese-posle-dorabotki-v-khozyajstvakh-vsekh-kategorij.html> (дата обращения 02.11.2017)
7. [Электронный ресурс], - <http://barnaul.bezformata.ru/listnews/rapsa-v-etom-godu-v-altajskom/61178634> (дата обращения 27.11.2017)
8. [Электронный ресурс], - <http://csh.sibagro.ru/news/za-poslednie-15-let-agrarii-altayskogo-kraya-bolee-chem-v-20-raz-narastili-obemy-proizvodstva-rapsa/> (дата обращения 02.11.2017)

УДК 332.1

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ Г.РУБЦОВСКА ЗА 2014-2017ГГ.)

О.А. Чиркова

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

В современных реалиях реализация муниципальной стратегии является одним из ключевых критериев повышения социально-экономического уровня в муниципальном образовании.

Успешность реализации стратегии обычно характеризуется её эффективностью. За последние десятилетия в нашей стране накоплен разнообразный опыт, создан отдельный инструментарий разработки и выполнения таких программ, однако в то же время отсутствует официально утвержденная базовая методика оценки их эффективности, которая была бы направлена на совершенствование и повышение эффективности таких программ. Среди авторов, уделявших особое внимание вопросам оценки эффективности реализации стратегий, следующие: И.Ю. А.Л.Кузенков[1], С.С.Шувалова[3], Т.П.Ярошенко.

Автор предлагает методику оценки эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования, которая включает в себя, помимо показателей степени достижения запланированных результатов реализации муниципальной стратегии и показателей оценки полноты финансирования стратегических программ, показатели достигнутого уровня социально-экономического развития муниципального образования [2]. Кроме того, применение такой методики позволит сформулировать направления совершенствования стратегии, улучшить процесс её реализации.

В статье осуществляется оценка эффективности реализации стратегических программ на примере г. Рубцовска по авторской методике [2].

После произведенных необходимых расчетов можно сделать следующие выводы, что на протяжении всего просматриваемого времени уровень инвестиционной активности в г. Рубцовске остается низким, что является одним из существенных препятствий на пути стабилизации экономики на территории. Хо-

тя данный показатель увеличился на 130,6% за период с 2014 по 2016гг. Такое изменение произошло за счет повышение объема инвестиций в основной капитал за счет местного бюджета и роста количества реализованных бюджетных инвестиционных проектов. Также необходимо отметить улучшение финансовой деятельности в муниципальном образовании. За период с 2014 по 2017гг. показатели данного блока в совокупности увеличились на 116,7% . Также необходимо отметить снижение показателей блоков, характеризующих производственно-экономическое и социальное развития в муниципальном образовании. В 2016г. в сравнении с аналогичным периодом 2015г. произошло снижение таких основных показателей, как объем отгруженных товаров собственного производства, выполнения работ и услуг собственными силами; стоимость основных фондов; объем общественного питания; количество малых предприятий; сальдированный финансовый результат деятельности предприятий МО; повышение уровня износа основных фондов и сокращение численности населения (таблица 1). Анализируя показатели блоков оценки степени достижения запланированных результатов реализации муниципальной стратегии, можно сделать вывод, что в 2016г. не были выполнены планируемые показатели ни по одному блоку.

Таблица 1

Оценка достигнутого уровня социально-экономического развития в г. Рубцовске и степени достижения запланированных результатов реализации муниципальной стратегии по блокам за 2014-2017 гг.

Оценка достигнутого уровня социально-экономического развития в г. Рубцовске			
Блок	Годы		
	2014	2015	2016
Производственно-экономический	100,6	112,7	84,56
Финансовый	87,38	96,48	102
Социального развития	84,15	102,7	90,12
Инвестиционной активности	53,88	28,92	70,36
Оценка степени достижения запланированных результатов реализации муниципальной стратегии			
Показатели экономического развития	97,5	112,7	99,35
Показатели инвестиционного климата	74,25	96,48	61,07
Показатели качества жизни населения	83,34	102,7	91,4
Показатели бюджетной обеспеченности	96,44	28,92	97,44

За весь рассматриваемый период общая оценка достигнутого уровня социально-экономического развития в г. Рубцовске и общая оценка степени достижения запланированных результатов реализации муниципальной стратегии были ниже эталонного значения (100%), что свидетельствует о несовершенстве стратегии, о присутствии в ней причин, которые сдерживают эффективную реализацию стратегии развития муниципального образования (таблица 2).

По многим показателем не были достигнуты плановые значения за весь рассматриваемый период. Реализуемую стратегию необходимо пересмотреть и произвести в ней коренные изменения.

Таблица 2

Оценка достигнутого уровня социально-экономического развития
в г. Рубцовске за 2014-2017гг.

Показатель	Год		
	2014	2015	2016
Достигнутый уровень социально-экономического развития	81,5	85,2	86,76
Степень достижения запланированных результатов реализации стратегии в г. Рубцовске	87,88	88,21	87,31

Финансирование стратегических программ за период с 2014 по 2017гг. осуществлялось не в полной мере, что является одной из основных причин неэффективности стратегии (таблица 3).

Таблица 3

Оценка полноты финансирования стратегических программ
за 2014-2017гг.

Показатель	Год		
	2014	2015	2016
Полнота финансирования стратегических программ	40%	72% .	70% .

На основании предложенных автором следующих критериев качественной оценки эффективности реализации стратегии, если при расчете показатель эффективности ниже нуля, то это указывает на неэффективность этой стратегии, если выше нуля, то стратегия является эффективной, можно сделать следующий вывод, что реализация стратегии в г. Рубцовске является неэффективной (таблица 4) .

Оценка эффективности реализации стратегических программ
в г. Рубцовске за 2014-2016гг.

Показатель	Год		
	2014	2015	2016
Эффективность реализации стратегических программ	0,255	0,475	0,432

Такая методика оценки эффективности реализации стратегии развития муниципального образования позволит не только оценивать степень достижения запланированных результатов стратегии, но и производить оценку с позиций достигнутого уровня социально-экономического развития в муниципальном образовании. На основании такой оценки можно формировать стратегические направления развития муниципального образования, пути повышения эффективности стратегии, моделировать стратегию.

Данная методика позволит повысить эффективность планирования, реализации и управления стратегическими программами развития муниципального образования.

Список литературы

1. Кузенков А.Л. Организация стратегического мониторинга и аудита в системе государственных программ и проектов [Электронный ресурс] / докл. А. Л. Кузенков. Аналитический центр при правительстве РФ. - М., 2011. - 120 с. - Режим доступа: <http://www.ac.gov.ru/files/audit-doklad.pdf>.
2. Шваков Е.Е., Чиркова О.А. Оценка эффективности реализации стратегических программ развития муниципального образования // ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС. Алтайский государственный университет. Барнаул. – 2016. - № 2. – С. 9-14.
3. Шувалов С.С. Оценка эффективности федеральных целевых программ: опыт США /С.С. Шувалов // Проблемы информационной экономики: сборник научных трудов. - М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2008.- Вып. 7. - С. 151-168.

УДК 332.1

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕКОМПОЗИЦИОННОГО АНАЛИЗА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

О.А. Чиркова

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Анализ является необходимым компонентом в реализации стратегических программ. От него зависит постановка стратегических целей и задач развития муниципального образования, определение направлений совершенствования стратегии и формирование мероприятий, направленных на выполнение запланированных целей. За последние десятилетия в нашей стране накоплен разнообразный опыт, создан отдельный инструментарий разработки и управления стратегий и программ муниципального развития, в то же время отсутствует эф-

фективный анализ реализации таких программ, который обеспечивал бы повышение эффективности реализации стратегии. Успешная реализация стратегии предполагает, прежде всего, эффективный анализ выполнения стратегических программ. В основу такого анализа должна быть положена система, позволяющая взаимоувязать стратегические цели развития муниципального образования с причинами, обусловившими отклонения в стратегии, на основании чего можно будет определить стратегические направления и мероприятия, позволяющие устранить причины и обеспечивающие повышение эффективности муниципальной стратегии.

Декомпозиционный анализ полностью отвечает таким критериям и может стать одним из основных методов повышения эффективности реализации муниципальной стратегии. В широком понятии под декомпозицией понимают разделение целого на части [1]. Декомпозиция — это научный метод, использующий структуру задачи и позволяющий заменить решение одной большой задачи решением серии меньших задач, пусть и взаимосвязанных, но более простых [2]. Декомпозиция (детализация, разбиение на составляющие элементы) как способ системного анализа используется для структуризации целей, проблем, противоречий, стратегий, решений и ряда других задач функционально-структурного подхода к анализу существующих систем или синтезу новых систем [3]. Внешней формой декомпозиции могут быть граф-схемы, «деревья» целей, проблем, противоречий, стратегий, решений, **структурная диаграмма Ишикавы «рыбий скелет»**, матрица [4].

Построение «дерева» целей, проблем, противоречий, стратегий, решений предполагает использование иерархической структуры, путем разделения общей цели на подцели 1 уровня, на подцели 2 уровня и т.д. Далее построение по логической схеме: определение задач, которые необходимо решить для достижения этих целей, а также применение мероприятий, которые необходимо выполнить для обеспечения решения задач, и предполагаемые затраты для проведения мероприятий.

Структурная диаграмма Ишикавы «рыбий скелет». Суть такой диаграммы - изучить, отобразить и обеспечить поиск причин, обусловивших отклонения для эффективного их разрешения, т.е. соотнести причины с результатами.

Матрица – это аналитический инструмент, применение которого позволяет определить как проблемы и причины, так и приоритетные направления их решений. Самые известные модели матриц в стратегическом менеджменте - это матрица И. Ансоффа, матрица Абея, матрица Бостон Консалтинг Групп, Матрица АДЛ (ADL), модель Привлекательность рынка – преимущества в конкуренции (матрица Мак-Кинзи и General Electric (GE)), модель HOFER/SCHENDEL, матрица направленной политики компании Шелл [5].

Многие ученые использовали в своих исследованиях метод декомпозиционного анализа. Еще в начале прошлого столетия эпизодически разрабатывались в математике декомпозиция по деятельности и единицам и координация с помощью цен результата (дифференциального исчисления) А. Маршаллоу, А. Пигу. В работах Ж. Лагранжа в виде метода неопределенных множителей. В

трудах Л. В. Канторовича по линейному программированию (1939 г.). Метод конъюнктивной декомпозиции по результатам (ограничениям) и координации с помощью штрафов деятельности был опубликован в 1966 г. Дж. Лионсом и Р. Темамом, и далее этот подход был развит Ж. Сеа. Также такие ученые, как Лагранж, Дж. Данциг, П. Вульф, А. Чарнес, Р. Кловер, К. Кортанек Ю., Эннуст. Ф., Мартинес-Солер, Б. Т. Поляк, Н. В. Третьяков, Л. М. Дудкин, Д. Б. Юдин, Ю. Эннусте рассматривали метод декомпозиции. Такой метод рассмотрен в работах следующих ученых-экономистов: О. Ланге, М. Месарович, Я. Корнаи, Н. П. Федоренко, А. Г. Аганбегян, К. А. Багриновский, А. Г. Гранберг, В. И. Данилова-Данильян, М. Г. Завельский и другие.

Декомпозиционный анализ открывает широкие возможности для повышения эффективности планирования, выполнения и управления стратегией. Может стать основой для модернизации и формирования направлений совершенствования таких программ. Такой анализ позволит выявить скрытые составные части, внутренние явления и процессы, происходящие в реализации стратегии, которые могут быть существенными и необнаруженными, но благодаря этому анализу появляется возможность устранить возникшие неопределенности.

Декомпозиционный анализ, в рамках реализации стратегических программ развития муниципального образования, может выполнять следующие функции:

- сформировать информационную базу реализации таких программ;
- улучшить процесс управления стратегией;
- позволит изучать, анализировать явления, процессы, факторы, компоненты и т.д. во взаимосвязи и взаимозависимости, формируя базу для принятия управленческих решений;
- сократить количество ошибок при принятии управленческих решений;
- позволит выявить те этапы работ, на которых возникли проблемы и недоработки;
- позволит выявить и определить центральную – корневую – проблему, сдерживающую эффективную реализацию стратегии;
- обеспечит привлечение персонала всех уровней для решения многоуровневых задач;
- позволит сократить финансовые вложения и трудозатраты.

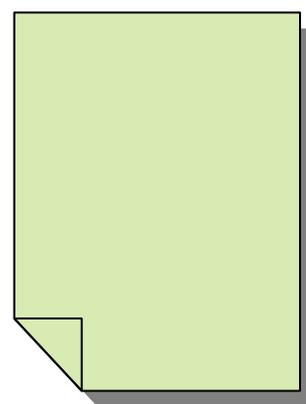
Таким образом, по мнению автора значение декомпозиционного анализа, в рамках реализации стратегических программ развития муниципального образования, значимо, применение на практике такого анализа позволит улучшить ситуацию в планировании, реализации и управлении стратегических программ, сохранить уже достигнутый результат, что в итоге позволит повысить уровень социально-экономического развития в муниципальном образовании.

Список литературы

1. Декомпозиция информационных систем на слои и уровни. URL: https://studopedia.ru/20_49664_videlenie-podsistem-v-arhitecture.html
2. Декомпозиция. URL: <https://cyberpedia.su/16xc5c9.html>
3. Анализ и синтез. Декомпозиция. URL: http://life-prog.ru/1_23973_dekompozitsiya-kak-sistemnogo-analiza.html
4. Методы декомпозиции проблем. URL: <http://helpiks.org/7-25373.html>
5. Стратегические матрицы URL: <http://mirznanii.com/a/143839/strategicheskie-matritsy>

СЕКЦИЯ 3

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ
НА ПРЕДПРИЯТИИ**



В статье рассмотрены основные вопросы бюджетирования на предприятии. Большое внимание уделено принципам формирования бюджетов на предприятии в соответствии с международными стандартами учета и отчетности. Рассмотрены подходы бюджетирования по приращениям и на нулевой основе. Представлены виды бюджетов на предприятии.

Вхождение нашей страны в тридцатку самых развитых государств мира должна обеспечить реализация 10 приоритетных направлений, которые определены в Послании Президента РК Нурсултаном Назарбаевым народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» [1]. Правильно принятые управленческие решения на предприятиях малого и среднего бизнеса города Семей обеспечат достойный вклад в развитие и процветание экономики всей страны. Для реализации этой цели большая роль отводится бюджетированию на предприятиях, актуальность которого возросла в условиях рыночной экономики. Обеспечение благосостояния народа, финансовой устойчивости предприятий, дальнейшее процветание государства, вопросы принятия оптимальных управленческих решений являются главными на современном этапе развития экономики.

Финансовая устойчивость предприятий реализуется за счет использования имеющихся внутренних резервов путем бюджетирования деятельности предприятий. В свете международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности на отечественных предприятиях появилось понятие бюджет. В бизнес-плане предприятие всестороннее описывает бизнес и среду, в которой происходит действие, а также систему управления, в которой оно нуждается для достижения поставленных целей. Основными целями его разработки являются определение потребностей в финансовых ресурсах, обоснование затрат на производство продукции и оценка ресурсов, а также получение инвестиций и кредитов. В внутреннем бизнес-плане, в отличие от стратегического бизнес-плана, отсутствует глубоко проработанная стратегия для достижения поставленных целей, соответственно внутренний бизнес-план носит описательно-расчетный характер, который направлен на представление фактического состояния и целей предприятия. Внутренний бизнес-план представляет собой совокупность связанных между собой бюджетов, который называется главный бюджет. Таким образом, бюджет представляет собой форму планового расчета, которая определяет потребность предприятия в сырье и материалах, трудовых ресурсах, общепроизводственных, коммерческих и управленческих расходах.

Бюджеты являются ключевым инструментом управленческого контроля и представляют собой финансовый документ, создаваемый до того, как предполагаемые действия будут выполнены. Бюджет должен представлять информацию доступным и ясным образом так, чтобы его содержание было понятно

пользователю. Бюджет использования материалов может содержать только планируемые расходы сырья и материалов [2].

Бюджет может быть подготовлен целиком в неденежном выражении, в таких измерителях, как часы труда, единицы продукции, количество услуг. Для обеспечения оперативности бюджет составляется на относительно краткосрочный период времени, обычно на год с разбивкой по кварталам и месяцам. Иногда для первого квартала или полугодия он разбивается на месяцы, а по мере приближения второго квартала или полугодия также формируются месячные бюджеты.

Некоторые предприятия составляют «двигающийся» или «катящийся» бюджет. При этом в конце каждого квартала или полугодия бюджет продлевается за счет прибавления другого квартала или полугодия.

Предприятия рыночной экономики самостоятельно организуют процесс бюджетирования, в отличие от периода советского времени, когда техпромфинпланы составлялись, разрабатывались и утверждались по стандартному формату. В качестве отправной точки бюджета используется уровень операций в текущем году. На основе предполагаемых изменений применяется метод приращений в сравнении с текущим годом. По мнению западных аналитиков, такой подход хорош только при составлении бюджета продаж продукции исключительно государству. Подход к бюджетированию по приращениям имеет такой главный недостаток, как сохранение прошлых недочетов. При этом бюджет продаж может упустить из виду возможность проникновения на другие рынки, а бюджет расходов сохранить расточительность. Для преодоления этих недостатков компанией Texas Instruments (США) был предложен подход к бюджетированию на нулевой основе. В этом случае отделы не должны принимать существующее положение как должное, то есть планировать с чистого листа. Вся деятельность предприятия пересматривается заново, приоритеты по финансированию выбираются на основе оценочных показателей, например, с помощью анализа «затраты-объем-прибыль». Подход с нуля требует больше усилий и времени, преодоления сопротивления со стороны руководителей центров ответственности. В силу этого рекомендуется найти компромиссное решение, при котором обзор «с нуля» осуществляется раз в четыре или пять лет, а внутри этого периода используется метод приращений.

На каждом предприятии есть ограничивающий, то есть критический фактор, устанавливающий предельные возможности уровня деятельности. Если спрос на продукцию высок и устойчив, то таким фактором может стать производственная мощность или доступность энергетических ресурсов. В другом случае ограничивающим фактором могут стать финансы или рабочая сила. Очевидно, что планирование должно иметь точку отсчета с ограничивающего фактора. Нельзя, к примеру, наращивать производство, если рынок больше продукции не требует. Надо принять во внимание, что по ходу планирования ограничивающий фактор может поменяться. Например, прогнозирование продаж, который является фактором первой очереди, может выявить более критический фактор – финансы, как это имеет место у кризисных предприятий.

Формирование бюджетов происходит на основании следующих принципов:

- принцип интеграции: локальные бюджеты увязываются в общую систему бюджетирования на основе контрольно-плановых расчетов, которые позволяют обеспечить внутреннюю непротиворечивость прогнозу реализации корпоративной стратегии с точки зрения ликвидности и рентабельности;

- принцип последовательности: консолидация отдельных бюджетов происходит в соответствии с заданным алгоритмом шагов, исходным пунктом является бюджет продаж;

- принцип нормативного подхода: система бюджетирования строится на основе норм и нормативов;

- принцип сквозного бюджетирования: формирование главного операционного бюджета и бюджетов внешней финансовой отчетности должно опираться на систему локальных бюджетов;

- принцип декомпозиции: каждый бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня;

- принцип экономической целостности: при составлении консолидированного бюджета из рассмотрения исключаются материальные и денежные обороты внутри предприятия;

- принцип методической сопоставимости: для обеспечения качественного анализа и контроля исполнения бюджетов необходимо обеспечить единство методик для сравнения доходов и расходов, фактических и плановых показателей [3].

Главный бюджет включает все стороны операций и финансовой деятельности фирмы. Он состоит из операционного бюджета и бюджетов внешней финансовой отчетности: бюджеты продаж, бюджеты производства и конечных запасов, бюджеты прямых материалов и закупок, бюджеты прямого труда, бюджеты коммерческих и управленческих расходов.

Бюджет производства – одна из важных частей операционного бюджета. К экономическим факторам, влияющим на план производства, обычно относят объем и расчет времени продаж, учетную политику и производственные мощности. Понятно, что план производства должен соответствовать плану продаж. В реальности это соответствие может быть нарушено. Несмотря на сезонные колебания в продажах, производство должно работать относительно стабильно.

Бюджет прямых материалов, непосредственно входящих в состав продукта, учитывает количество сырья и материалов каждого вида, расписание закупок и приблизительную стоимость закупаемых ресурсов.

Бюджет прямого труда предполагает оплату труда рабочих, занятых непосредственно производственной деятельностью. Стоимость косвенного труда учитывается в накладных расходах.

Бюджет общепроизводственных расходов требует объединения усилий основных, обслуживающих и вспомогательных производств. Он включает расходы на косвенные сырье и материалы, труд, а также такие, как амортизация, ремонт и обслуживание, охрана труда.

Связь прогнозирования с бюджетированием основывается на долгосрочном прогнозе продаж. Прогнозирование продаж служит отправным моментом формирования системы бюджетов, внешней финансовой отчетности.

В основе прогноза продаж лежат следующие факторы: прошлые данные об объемах продаж, перспективы ценовой политики, задолженность по выполненным заказам, исследование рынка, общие экономические условия, экономические условия в отрасли, движение таких индикаторов, как валовой национальный продукт, занятость, цены и персональные доходы, реклама и условия продвижения продукта, отраслевая конкуренция, рынок акций.

Предполагаемые данные по будущим продажам зависят от цен, условий конкуренции, платежеспособности поставщиков и общих экономических условий. При подготовке качественных бюджетных цифр полезны регрессионный и трендовый анализ, проектирование длительности операционного и финансового циклов, корреляционный анализ. Важное место в планировании отводится бюджету наличности или проекту отчета о движении денежных средств. Особая роль этого бюджета заключается в поддержке корпоративной стратегии, управлении структурой капитала и оценке его стоимости.

На предприятии для принятия решений в части поступлений и расходов денежных средств выполняются следующие шаги:

- задается определенный объем выручки от реализации продукции;
- задается определенная величина производственной себестоимости реализованной продукции и других расходов на основе формул расчета себестоимости продукции;
- определяется потребность в новом оборудовании исходя из предполагаемых объемов производства и реализации продукции;
- определяется примерный объем продаж оборудования, если масштабы продаж будут значительными;
- определяется общий объем предполагаемых инвестиций в новое оборудование за год;
- вычитается сумма амортизационных отчислений из стоимости оборудования;
- проводится предварительный расчет необходимой суммы заемных средств;
- вычисляется сумма расходов по уплате процентов исходя из предварительной оценки суммы займа;
- рассчитывается предполагаемый уровень прибыли до вычета расходов по процентам и налога на прибыль;
- вычисляется сумма прибыли, облагаемой налогом;
- определяется сумма налога и вычисляется сумма чистой прибыли;
- задается определенная сумма выплат дивидендов и рассчитывается сумма нераспределенной прибыли, переходящей в баланс следующего года;
- определяются изменения в других статьях бухгалтерского баланса, особенно в различных составляющих оборотных активов и в сумме задолженности по налогам;

- подготавливается балансовый отчет, рассчитывается необходимый объем наличных средств исходя из других статей баланса;
- составляется отчет о поступлении и расходовании денежной наличности, выделяются промежуточные итоги, а именно: поступления от обычных хозяйственных операций; поступления от финансовых операций; инвестиции в основные средства производства;
- прибавляются промежуточные итоги и выводится сумма чистых поступлений денежных средств;
- вносится поправка в вычисленную ранее сумму заемных средств, если она не обеспечивает необходимых поступлений денежных средств;
- анализируется предполагаемое соотношение долга и собственного капитала с тем, чтобы убедиться, что такая сумма заемных средств допустима;
- если полученные цифры неприемлемы, то необходимо пересмотреть прогноз продаж и объем инвестиций в основные активы, это делается до тех пор, пока не будет составлен взаимоувязанный финансовый план.

Часто бывает полезно, кроме ожидаемого развития событий, составить еще два или более крайних прогноза, так называемый оптимистический и пессимистический прогноз доходов от продаж и инвестиций в основные средства, а затем провести анализ чувствительности с различными сценариями влияния данных на статьи баланса.

На практике годовой бюджет разрабатывается укрупненно по кварталам, и только первый квартал детализируется по месяцам. В течение года бюджеты могут корректироваться с учетом изменившихся обстоятельств.

Широко используются непрерывные и скользящие бюджеты, суть которых заключается в том, что по мере завершения месяца или квартала к бюджету добавляется следующий детализированный бюджет. Этим обеспечивается непрерывное внутригодовое планирование. В целом периодичность разработки бюджетов определяется объемом планируемых данных и потребностями конкретной организации. В случаях существенных изменений, таких, как выпуск новой продукции, внедрение новых технологий и нового оборудования, которые требуют дополнительных вложений, бюджеты разрабатываются на период пять или более лет. Бюджеты разрабатываются как в целом для предприятия, так и для ее структурных подразделений или отдельных функций деятельности. Разработка бюджетов по существу является самым детализированным видом планирования, уточняющим основные операции по отдельным подразделениям компании на ближайший период.

Таким образом, бюджет представляет собой количественный план в денежном выражении, который показывает планируемую смету доходов и расходов. Бюджет является операционным финансовым планом, отражающим расходы и поступление средств от хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

В условиях рыночной экономики, когда имеют место инфляция и неплатежи, возникает необходимость создания эффективной системы принятия управленческих решений, которая охватывала бы основные аспекты управле-

ния деятельностью предприятия, управления активами, обязательствами, капиталом, основной целью которой является обеспечение максимальной эффективности деятельности предприятия как в текущий период времени, так и в последующие периоды времени.

Вопросы принятия оптимальных управленческих решений на основе бюджетирования в условиях рыночной экономики являются актуальными с практической точки зрения. При успешной реализации бюджетирования в соответствии с принципами формирования бюджетов на основе международных стандартов учета и отчетности с учетом внутренних и внешних факторов создаются реальные условия повышения эффективной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях Четвертой промышленной революции» от 10 января 2018 г.

2. Зейнуллина А.Ж., Толымгожинова М.К., Слямова З.А. Современное состояние управленческого учета и перспективы его развития на предприятиях города Семей (теория и методология). – Семей, Интеллект, 2015.

3. www.minfin.kz

ББК 65.305

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*А.Т.Казыкешова, А.М.Масенова, Ш.О.Солтанбекова
ВКГТУ им.Д.Серикбаева, Казахстан, г. Усть-Каменогорск*

Результаты функционирования промышленных предприятий во многом определяются их способностью адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. Предприятия, которые могут своевременно обнаружить симптомы кризиса, оценить его возможные последствия и принять соответствующие меры по нейтрализации негативных тенденций влияния среды, имеют больше шансов выжить и обеспечить свое устойчивое развитие. В этой связи для каждого предприятия жизненно важным является постоянный мониторинг внешней среды и соответствующая оценка степени угрозы негативного влияния факторов. Идентификация обнаруженных тенденций, их исследование и своевременная оценка позволяют заблаговременно разработать соответствующую стратегию поведения предприятия, адекватную надвигающейся угрозе.

Происходящие в последнее время структурные преобразования в различных отраслях промышленности, инвестиционные и приватизационные процессы в обществе актуализировали задачи по исследованию предприятий как самостоятельных промышленно-экономических систем с позиций системного анализа, а также качественного и количественного анализа влияния внешней среды на результаты их деятельности [1; 2]. Однако эти исследования, как пра-

вило, ведутся без учета отраслевых особенностей функционирования предприятий и не привязаны к тем отраслям, которые находятся относительно в кризисе. В значительной мере это относится к предприятиям горно-металлургической промышленности.

Для большинства промышленных предприятий характерны такие явления, как резкое снижение объемов добычи, рост себестоимости и трудоемкости его добычи, а также ухудшение горно-геологических условий отработки руды металлов. Эти явления связаны с условиями добычи руды на шахтах, такими как износ промышленно-производственных фондов, он составляет около 60-80%, а около 25% стационарного оборудования работает сверх нормативного срока, требует немедленной замены и в любой момент может стать причиной аварии. Значительная часть металлургических предприятий работает без реконструкции и существенной модернизации 30-40 лет [7]. Все эти негативные тенденции свидетельствуют о том, что горно – металлургические предприятия находятся частично в нестабильном состоянии.

Несмотря на то, что программа структурных преобразований в части закрытия нерентабельных шахт была выполнена в полном объеме, большинство оставшихся шахт не стали прибыльными и более привлекательными для инвестиций. Как правило, банкротство предприятий является результатом одновременного совместного негативного влияния внешних и внутренних факторов, степень интенсивности воздействия которых обусловлена различными причинами. Проведенными зарубежными исследованиями установлено, что в странах с переходной экономикой 2/3 причин несостоятельности предприятий вызваны влиянием внешних факторов, а 1/3 внутренними причинами, связанными с производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. В развитых странах с устойчивой политической и экономической системой эта пропорция будет обратной: к банкротству на 1/3 причастны внешние факторы и на 2/3 внутренние. Такая ситуация обусловлена прежде всего методами перехода к рыночным условиям хозяйствования.

Особое значение в решении этой задачи имеет разработка стратегических альтернатив развития металлургических предприятий, так как при этом используются результаты диагностики среды их функционирования.

Исследования показали, что вопросам анализа внешней среды и оценки степени ее влияния на результаты работы промышленных предприятий с учетом их отраслевой специфики функционирования уделяется недостаточное внимание как в теоретическом, так и в практическом аспектах. В связи с чем актуализируется задача исследования и выявления специфических особенностей взаимодействия металлургических предприятий с внешней средой и разработки методического подхода к количественной оценке степени влияния факторов среды на результаты их деятельности, что и является целью настоящей статьи.

Для решения поставленной задачи шахту предлагается рассматривать как сложную систему по добыче руды, укрупненная схематическая модель которой:

на вход системы поступают различные виды ресурсов, использование которых в подсистемах шахты позволяет получить на выходе результаты деятельности – руда металлов соответствующих объемов и качества.

Так как среда функционирования металлургических карьеров шахт является неоднородной, то возникает необходимость ее подразделения на отдельные составляющие. Производить вначале ее качественный анализ, а затем осуществлять детальную количественную оценку степени влияния среды на результаты функционирования предприятия. Во внешней среде промышленного предприятия выделены общая внешняя среда и оперативная среда, имеющая отраслевое значение.

Общая внешняя среда не оказывает непосредственного влияния на работу шахты, но является причиной и условием ограничения сферы ее действия, а также способствует ускорению или замедлению происходящих в ней изменений.

Особенностью влияния внешней среды является то, что часть ее факторов формирует общие условия функционирования предприятий горно-металлургической отрасли, которые не оказывают специфического влияния на конкретную шахту, другая же часть факторов общей среды оказывает специфическое воздействие на каждое промышленное предприятие, добывающее руду. В связи с чем предлагается факторы внеотраслевой внешней среды, опосредованно влияющие на функционирование металлургических предприятий, по масштабу их воздействия разделить на две группы: региональные факторы, оказывающие воздействие на все шахты региона, и локальные, влияющие на работу каждой определенной шахты. В группу региональных факторов отнесены: общественно-экономические, научно-технические, политико-правовые, социально-демографические. Группу локальных факторов, оказывающих индивидуальное и специфическое влияние на каждую шахту, составляют: горно-геологические условия отработки руды, качественные характеристики металла, запасы угля соответствующих кондиций и объемов, а также характеристика металлодобывающего предприятия в зависимости от этапа развития.

Отраслевая оперативная внешняя среда включает поставщиков, конкурентов и потребителей. Количество и качество этого вида ресурсов предопределяет качество принимаемых управленческих решений и выполняемых производственных функций на всех технологических процессах подсистем шахты. Поставщиками материальных ресурсов являются заводы, предприятия и организации, производящие очистную и проходческую технику, оборудование для всех подземных и поверхностных участков шахты, взрывчатые и лесные материалы, энергоресурсы и др. Условия получения этого вида ресурсов, сроки, объемы и источники финансирования оказывают влияние на реализацию текущих программ и стратегических направлений развития шахты.

Конкурентами, которые оказывают влияние на результаты функционирования шахт, являются отечественные, зарубежные металлодобывающие предприятия. Растущая доля потребления этих альтернативных энергоресурсов может составить серьезную конкуренцию металлам на международном рынке. В

зависимости от марки добываемой руды, потребителями руды являются тепловые электростанции и теплокоммунальные хозяйства, а также наукоемкие отрасли экономики, такие как космическая промышленность, инфраструктуры авиации. Предприятия – потребители оказывают воздействие на результаты функционирования шахт посредством абсолютного спроса на металл, а также ценами спроса и требованиями к его качеству и сорту.

Как правило, оценка влияния факторов внешней среды осуществляется экспертами путем определения их рангов или значимости. Однако при таком способе оценки эксперту постоянно приходится работать со значительным количеством факторов, определяя их ранги, что затрудняет вынесение суждений о их значимости. Для повышения достоверности принимаемых экспертами решений предлагается использовать метод парных сравнений. Его реализация осуществляется посредством построения соответствующих парных матриц, столбцы и строки которых состоят из одинакового набора факторов. Заполнение ячеек матрицы осуществляется экспертами путем сравнения соответствующих элементов строки и столбца матрицы, а результаты численно оцениваются по специальной шкале табл. 1 [6, с.32].

Эта шкала позволяет эксперту определить степень предпочтения элемента строки матрицы над элементом столбца и выразить численным значением это преимущество в интервале от 1 до 9. Для этого эксперту предлагается ответить на вопрос:

«Какой из двух сравниваемых факторов оказывает преобладающее влияние на результаты работы металлургических предприятий?», в результате такого опроса формируется соответствующая матрица парных сравнений:

$$A = \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} \dots & a_{1m} \\ a_{21} & a_{22} \dots & a_{2j} \\ a_{31} & a_{32} \dots & a_{3i} \end{vmatrix}$$

где a_{ij} – степень предпочтения элемента строки i над элементов столбца j ,
 n - количество элементов столбца,
 m - количество элементов строки.

Учитывая различные мнения экспертов при заполнении матриц парных сравнений, для их решения целесообразно использовать способ нормализации, основанный на определении среднегеометрического и предусматривающий извлечение корня m -й степени из произведения m элементов каждой строки матрицы A и формирование вектора приоритетов X значений каждого исследуемого фактора.

Таблица 1- Шкала относительной важности влияния факторов внешней среды

Важность	Определение	Объяснение
1	Одинаковая значимость	Два действия вносят одинаковый вклад в достижение цели
3	Некоторое преобладание значимости одного действия над другим	Существуют соображения в пользу предпочтения одного из действий, однако эти соображения недостаточно убедительны
5	Существенная или сильная значимость	Имеются надежные данные или логические суждения, чтобы показать предпочтительность одного из действий
7	Очевидная или сильная значимость	Убедительное свидетельство в пользу одного действия перед другими
9	Абсолютная значимость	Свидетельства в пользу предпочтения одного действия другому в высшей степени убедительны
2,4,6,8	Промежуточные значения между двумя соседними суждениями	Ситуация, когда необходимо компромиссное решение

Так как в процессе вынесения суждений экспертами и принятия решений относительно значимости факторов, принятых к анализу, возможны расхождения, необходимо оценить однородность их мнений (согласованность). Для этого используется метод, основанный на расчете отклонения величины максимального собственного значения λ_{\max} от порядка матрицы n , подробно описанный в работе [7, с. 76]. В качестве критериев, характеризующих однородность суждений экспертов, принят индекс согласованности (ИС) и соотношение согласованности (ОС) [8, с.34]. Индекс согласованности определяется из выражения:

$$ИС = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1},$$

где n - количество сравниваемых элементов матрицы;

λ_{\max} – главное собственное значение матрицы (для обратно-симметричной матрицы всегда $\lambda_{\max} \geq n$).

Индекс согласованности устанавливается на основе случайной выборки количественных суждений по шкале от 0 до 9 обратно симметричной матрице с соответствующим обратными величинами элементов и назван случайным индексом [9, с. 36]. Средние значения случайных индексов, полученные экспериментальным путем, приведены в таблице 2.

Таблица 2- Средние значения индекса согласованности в зависимости от числа элементов матрицы

Горно-геологические		Качественные характеристики	
Мощность угольного пласта, м	0,392	Зольность угля, %	0,397
Глубина работ, м	0,256	Теплота сгорания, кДж/кг	0,284
Газоносность шахты, м ³ /т	0,166	Сортность добываемого угля	0,155
Нарушенность угольных пластов	0,096	Марка угля	0,086
Водообильность, м ³ /час	0,054	Содержание серы, %	0,050
Угол падения пласта, град	0,036	Содержание влаги, %	0,028

В связи с тем, что эксперты при заполнении матрицы высказывали свое мнение индивидуально, а их суждения не всегда согласованы, было проведено агрегирование их результатов путем определения среднегеометрического значения. В процессе агрегирования не определялись и не учитывались весовые коэффициенты значимости экспертов, а их суждения принимались как равноценные.

Преимущество такого метода экспертной оценки заключается в том, что, независимо от количества оцениваемых факторов, каждый этап оценки сводится к сравнению между собой только двух факторов. Такой подход к оценке позволяет повысить объективность и согласованность мнений экспертов.

Результаты обработки матрицы оценки значимости влияния локальных факторов внешней среды на деятельность промышленного предприятия приведены в таблице 3.

Таблица 3- Результаты оценки значимости влияния факторов внешней среды на деятельность промышленных предприятий

Общественно-экономические		Научно-технические	
Уровень государственной поддержки горно-металлургической промышленности	0,37	Темпы обновления технико-технологических решений в отрасли	0,39
Уровень инвестиционной привлекательности угледобывающих предприятий	0,27	Уровень инновационного потенциала горно-металлургического комплекса отрасли (уровень инновационной активности)	0,29
Уровень платежеспособного спроса на уголь разных марок	0,17	Уровень разработок по стратегическому развитию отрасли и прогнозированию научно-технических достижений в ней	0,14
Наличие и доступность кредитных ресурсов	0,09	Уровень финансирования НИОКР в горно-металлургической отрасли	0,08
Политика государства в вопросах формирования цен на уголь и материальные ресурсы	0,05	Уровень квалификации кадров и их наличие в научно-исследовательских отраслевых институтах	0,05
Уровень экономического развития региона	0,03	Состояние технологических разработок в сложных отраслях	0,03
Уровень занятости населения в регионе	0,02	Жизненный цикл технико-технологических решений в горно – металлургической отрасли	0,02
Политико-правовые		Социально-демографические	

Отношение государства к угольной отрасли и угольным регионам	0,41	Особенности промышленной отрасли	0,40
Государственная политика в промышленной отрасли	0,22	Потенциальное количество и квалификация рабочей силы	0,29
Правовой статус предприятий угольной отрасли	0,18	Социальная напряженность в регионе	0,12
Таможенное регулирование импорта угля	0,09	Имидж шахтерского труда и отрасли	0,09
Правовая база реструктуризации отрасли	0,05	Миграционные процессы в регионе	0,05
Уровень лоббирования в государственных и законодательных органах	0,03	Активность профессиональных союзов в угольной отрасли	0,03
Состояние законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность горнодобывающих предприятий	0,02	Стиль жизни, привычки, ценности, отношение людей к труду	0,02

По результатам проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1. Установлен перечень факторов региональной и локальной групп, оказывающих влияние на результаты функционирования шахт;
2. Разработан методический подход к количественной оценке каждого фактора на основе формирования матриц парных сравнений.
3. Произведена оценка значимости влияния локальных и региональных факторов внешней среды на результаты деятельности горно-металлургических предприятий.

Список литературы

1. http://www.elitarium.ru/menedzhment_neopredelennosti_sredy/
2. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
3. Загородний А., Кара Н. Реагирование предприятий на изменения внешней среды // Бизнес-Информ. – 1997. – №23. – С.45-47.
4. Антонова О.В. Управление кризисным состоянием организации (предприятия). – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 141с.
5. Управление и его современные проблемы. АО "Университет Нархоз" / рук. работы К. Б. Бердалиев. - Алматы: Экономика, 2016. - 431 с. (МВА) (Посвящается 60-летию заслуженного деятеля РК, д.э.н., профессора Т.С. Саткалиевой).
6. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении. – М.: Дело, 2000. – 440с.
7. Саати. Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 2015 – 320с.
8. Андрейников А.В., Андрейникова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 368с.

УДК 336.61 (075.8)

КВАЛИМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОЛИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В АКТИВАХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Л.Лукин, Л.Н.Лукин

*Алтайский государственный технический университет
им И.И.Ползунова*

Основу формирования финансово-экономических ресурсов предприятия составляют два источника: собственный и заемный капитал. Соответственно структура «входа» определяется двумя составляющими элементами: определяющим (собственный капитал, с.1300) и дополняющим (заемный капитал), равный сумме долгосрочных (с.1400) и краткосрочных обязательств (с.1500).

Оценка структуры источников финансовых средств предприятия производится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. Поэтому задача оптимизации заключается в нахождении «золотой середины» между интересами собственников и банков-кредиторов. Структура капитала предприятия оказывает непосредственное влияние на его финансовое состояние-независимость (автономность), платежеспособность и ликвидность, рентабельность деятельности.

В теории и практике финансового анализа наиболее часто используемым критерием, характеризующим структуру источников финансирования предприятия, является показатель, называемый коэффициентом автономии K_a :

$$K_a = c.1300 / c.1700, \quad (1)$$

где $c.1300$ – значение собственных средств предприятия по данным бухгалтерской отчетности (строка 1300);

$c.1700$ (или $c.1600$) – значение активов, имущества предприятия (итог баланса, валюта баланса) по бухгалтерской отчетности (строка 1600=строка 1700).

Чем меньше величина собственного капитала ($c.1300$), тем большую часть составляют заемные средства и, следовательно, меньше финансовой устойчивостью обладает предприятие. При возрастании доли собственного капитала снижается удельный вес заемного капитала, возрастает его финансовая самостоятельность, автономия.

На начальном этапе бизнес-деятельности или, при необходимости ее расширения, переоснащения производственных мощностей часто требуются значительные денежные средства, которых у предприятия может и не быть. Возникает потребность в заемных средствах, что сразу же снижает относительную долю средств по строке 1300 при возросшей величине строки 1700.

Для фондоемных производств, как правило, доля собственного капитала значительная и поэтому выше коэффициент автономии K_a .

У предприятий с материалоемким производством возникает объективная потребность в большом объеме оборотных заемных средств, что снижает их автономию.

По мнению экспертов, принципиальным ориентиром для нормативного уровня коэффициента автономии является условие: $K_a \geq 0,5$. И в это же время в научно-методической литературе фигурирует значение K_a в более узком диапазоне: от 0,6 до 0,7, что соответствует доле собственного капитала от 60 до 70% от активов предприятия.

Здесь мы имеем наглядный пример ситуации бифуркационного деления «целого» (активы) на две составляющие части – «большую» (собственный капитал, с.1300) и меньшую (заемный капитал, с.1400+с.1500). По нормам гармонии «золотого сечения» весомость большего элемента системы составляет 61,8%, а меньшего – 38,2%, что и предопределяет оптимально-гармоничную величину коэффициента автономии $K_a=0,618$. Именно это значение может быть принято в качестве однозначного показателя гармонично-эталонной величины автономии.

Коэффициент автономии по своей природе двойственен. Его рост свидетельствует об увеличении собственного капитала и укреплении финансовой независимости, т.е. собственно автономии. С другой стороны – увеличение объема собственного капитала снижает его рентабельность. При создании благоприятных рыночных условий предприятие должно оперативно увеличивать объемы производства и продаж, что невозможно осуществить без привлечения заемных средств. Качество собственной автономии должно быть принесено в жертву ради экологических благ предприятия.

Наряду с названием «Коэффициент автономии», определяемый уравнением (1), существуют и другие его названия: коэффициент финансовой независимости; обратная величина – коэффициент финансовой зависимости; коэффициент собственности; коэффициент концентрации собственного капитала; коэффициент финансового левериджа.

Такое разнообразие названий у одного показателя скорее запутывает понимание его финансово-экономической сути. По этой причине предлагается новое, однозначно трактуемое определение: коэффициент доли собственного капитала в общей сумме активов предприятия или кратко: «доли собственного капитала в активах» с обозначением $K_{СК/А}$:

$$K_{СК/А} = \text{с.1300} / \text{с.1700}. \quad (1)$$

Данное определение в отличие от множества вышеприведенных четко и однозначно характеризует именно структурную сущность системы, что и является основой ее характеристики.

Анализ реальных значений показателей $K_{СК/А}$ выполнялся по данным бухгалтерской отчетности 75 предприятий различных отраслей Алтайского края за 2013-2015 годы. Общий объем статистической выборки рассчитанных коэффициентов 225 (75×3). Наряду с предприятиями малого бизнеса в данную выборку включены и показатели достаточно крупных предприятий. Для одного из предприятий молочной отрасли ЗАО «Модест» анализ бухгалтерской отчетности выполнен за 10 лет, с 2005 года.

Результаты расчетов 225 значений $K_{СК/А}$ по данным за 3-летний период (2013-2015 годы) работы 75 предприятий Алтайского края различных отраслей представлены в виде гистограммы плотности распределения $K_{СК/А}$ на рисунке 1.

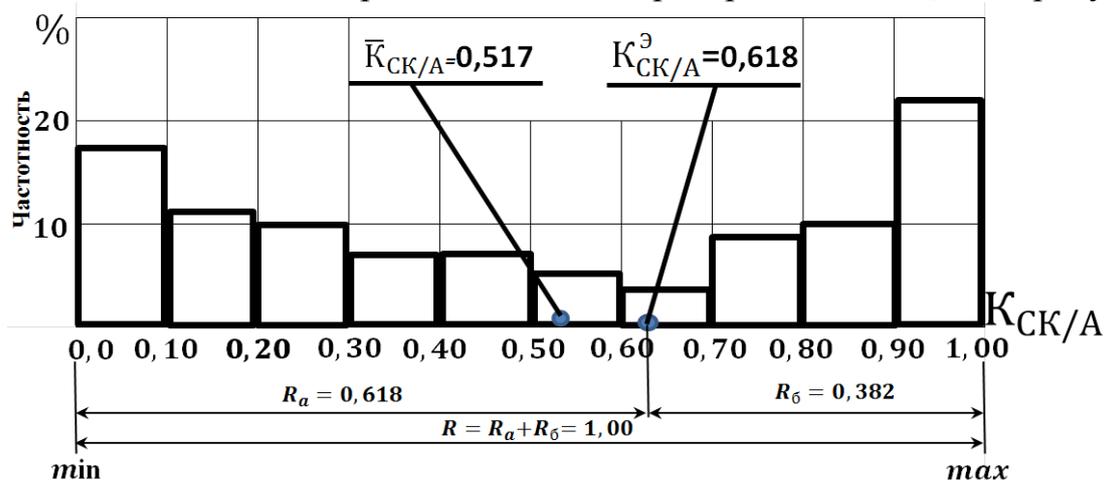


Рисунок 1 – Гистограмма распределения коэффициента доли собственного капитала $K_{СК/А}$ в общей сумме активов предприятий (отчетность 2015 г.)

Таблица 1 – Результаты расчета значений коэффициентов доли собственного капитала в сумме активов ($K_{СК/А}$) некоторых предприятий различных отраслей (случайная выборка)

Наименование предприятия	$K_{СК/А} = c.1300/c.1600$										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1) Предприятия молочной промышленности (случайная выборка)											
ОАО «Модест»	0,66	0,66	0,71	0,71	0,77	0,73	0,62	0,64	0,81	0,84	-
ОАО «Лакт»	-	-	-	0,30	0,25	0,19	0,16	0,19	-	-	-
ЗАО «Барнаульский молочный комбинат»	-	-	-	-	0,18	0,17	0,14	0,18	0,19	0,20	-
ООО «Кипринский молочный завод»	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	0,05	0,11
2) Крупные предприятия различных отраслей (случайная выборка)											
ОАО «Алтайвагонзавод»	-	-	-	-	-	0,30	0,42	0,47	0,42	0,47	-
ОАО «Алтай-кокс»	-	-	-	-	-	-	-	-	0,65	0,62	0,58
ОАО «Алейскзернопродукт»	-	-	-	-	-	-	0,70	0,65	0,72	0,74	0,74
ОАО «Барнаульский пивзавод»	-	-	-	-	-	0,64	0,52	0,41	0,42	0,43	0,43
3) Малые предприятия различных отраслей (случайная выборка)											
ООО «Тонар-Агро»	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09	0,09	0,10
ООО «ТД Компания Хорст»	-	-	-	-	-	-	-	0,07	0,15	0,24	-
ООО «Алтай-транс-вектор»	-	-	-	-	-	-	-	0,71	0,65	0,70	0,73
ООО «Стимул»	-	-	-	-	-	-	0,76	0,59	0,30	0,14	0,60

Как видно из рисунка 1, диапазон рассеяния значений $K_{СК/А}$ $R=1,00$. Средняя арифметическая величина $K_{СК/А} = 0,517$. Характер распределения плотности вероятности – седлообразный. Большие значения – по краям с уменьшением в середине.

Весь диапазон рассеивания наблюдаемых значений коэффициентов $K_{СК/А}$, равный $R=1,00$, разбиваем на два неравновесных участка R_a (от 0,00 до 0,618) и R_b (от 0,618 до 1,00).

Участок R_a характеризует возрастание качества $K_{СК/А}$ при приближении их значений к гармонично-эталонному уровню, определяемому величиной 0,618. Участок R_b характеризует снижение качества структуры «входа» по мере удаления $K_{СК/А}$ от эталонного уровня. Каждый из этих участков разбивается на 5 уровней качества (5-балльная шкала). Принятые оценочные интервалы неравновесные, убывающие и возрастающие с гармоничным шагом в соответствии с закономерностью ряда чисел Фибоначчи. Алгоритм формирования оценочной шкалы коэффициентов $K_{СК/А}$ показан на рисунке 2.

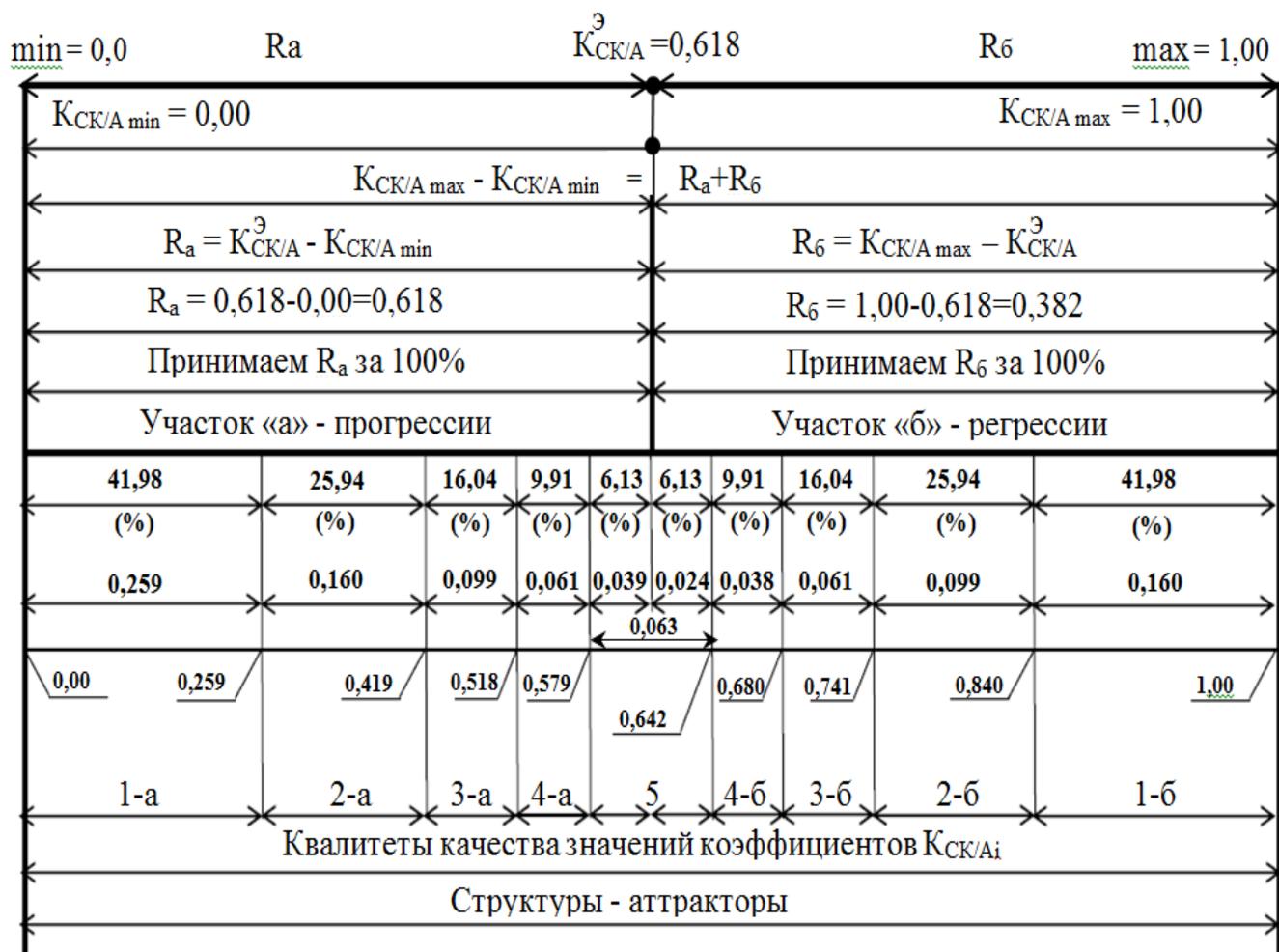


Рисунок 2 – Алгоритм формирования оценочной шкалы значений коэффициентов $K_{СК/А}$

В таблице 2 приводятся результаты расчетов значений шкальных диапазонов коэффициентов $K_{СК/А}$ и соответствующих квалитетов качества.

Таблица 2 – Значения шкальных диапазонов коэффициентов $K_{СК\Lambda}$ и соответствующих им качитетов качества

Шкальные диапазоны коэффициентов $K_{СК\Lambda}$ и соответствующие им качитеты качества				
< 0,259	0,260-0,418	0,419-0,517	0,518-0,578	0,579-0,642
1-а	2-а	3-а	4-а	5
> 0,840	0,742-0,840	0,681-0,741	0,643-0,680	
1-б	2-б	3-б	4-б	

В таблице 3 определены краткие оценочные характеристики данных качитетов качества, а также показаны доли предприятий Алтайского края, имеющих соответствующие уровни качитетов качества «входа» системы ФХД.

Таблица 3 – Распределение долей предприятия Алтайского края по качитетам уровней качества значений коэффициентов $K_{СК\Lambda}$

Качитет	Краткая характеристика качитета значений $K_{СК\Lambda}$	Доля предприятий, %
1а	Крайне неудовлетворенный	38
2а	Неудовлетворительный	14
3а	Удовлетворительный	5
4а	Хороший	2
5	Оптимальный	1
4б	Хороший	3
3б	Удовлетворительный	5
2б	Неудовлетворительный	9
1б	Крайне неудовлетворительный	23

Целям практического использования для диагностики и совершенствования ФХД могут служить нижеприведенные вероятностные характеристики потенциальных возможностей предприятий в зависимости от качитета качества «входа» системы ФХД, значений $K_{СК\Lambda}$ (таблица 4).

Таблица 4 – Потенциальные функциональные возможности ФХД предприятий в зависимости от качества качества коэффициента $K_{СК/A}$

$K_{СК/A \max}$ Квалитет	Характеристики потенциальных функциональных возможностей системы
$< 0,259$ 1-a	Крайне низкий уровень автономии и финансовый независимости с высокой степенью риска банкротства предприятия. В ситуации замедления темпов реализации продукции повышается опасность возникновения дефицита денежных средств, поскольку расходы по выплате процентов на заемный капитал не уменьшаются пропорционально снижению объема реализации, являясь условно-постоянными; ситуация осложняется практической невозможностью получения новых внешних займов
0,260- 0.418 2-a	Низкий уровень доли собственного капитала в объеме активов предприятия, что ограничивает его финансовую независимость и снижает возможности управленческого маневрирования в случае непредвиденных рыночных обстоятельств; высокий риск утраты платежеспособности. Повышенная рентабельность собственного капитала кратковременна.
0,419 – 0.517 3-a	Уровень доли собственного капитала в объеме активов предприятия пониженный, что ухудшает условия получения кредитов ввиду возрастания риска неплатежеспособности; увеличение расходов, связанных с платой за пользование заемными средствами, смещает «точку безубыточности» предприятия в большую сторону.
0,518 – 0.578 4-a	Уровень доли собственного капитала в объеме активов предприятия несколько ниже оптимального уровня, однако оно обладает достаточной финансовой устойчивостью, хорошей кредитоспособностью и устойчиво высоким уровнем рентабельности собственного капитала.
0,579 – 0.642 5	Оптимальный, гармонично-эталонный уровень доли собственного капитала, динамично-уравновешивающий противоречивые интересы предприятия, его владельцев и кредиторов; оптимальный уровень рентабельности собственного капитала, обеспечивающего наивысшую эффективность бизнеса из расчета суммарной (кумулятивной) величины прибыли за среднесрочный и более длительный период работы предприятия. Данный эффект получается за счет большей устойчивости, снижения амплитуды колебания экономических результатов.

0,643 – 0,680 4-б	Повышенный уровень доли собственного капитала, автономии предприятия, финансовой устойчивости и кредитоспособности при несколько сниженной величине его рентабельности
0,681 – 0,741 3-б	Высокий уровень доли собственного капитала, автономии и финансовой устойчивости предприятия; риск кредиторов пониженный, что благоприятно сказывается на возможности предприятия оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Такому уровню $K_{СК\Delta}$ свойственно снижение уровня рентабельности собственного капитала.
0,742 – 0,840 2-б	Чрезмерно высокий уровень доли собственного капитала и избыточная финансовая устойчивость, характерная для консервативных систем. Рентабельность собственного капитала пониженная, темпы развития невысокие или потенциально стагнирующие. При изменении экономической политики и благоприятных рыночных условий предприятие может быть привлекательным для кредиторов и инвесторов.
> 0,840 1-б	Предприятие может быть охарактеризовано как «закрытая», потенциально стагнирующая система с низкой эффективностью собственного капитала.

УДК 331.1

**МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И СИСТЕМА ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ
НА ПРИМЕРЕ ООО «РУМСТРОЙ»**

А.А.Позняковская, А.В. Попов

АлтГТУ им. И.И. Ползунова

В статье рассмотрены проблемы структуры кадров на предприятии. Проанализированы методы повышения эффективности управления кадрами предприятия. Предложены методы повышения эффективности менеджмента.

Ключевые слова: управленческое решение, менеджмент, эффективность управления кадрами предприятия.

ООО «РУМСтрой» - один из небольших операторов рынка строительных услуг России. ООО «РУМСтрой» создано в 2006 году, зарегистрировано 21.03.2006 года.

Предприятие занимается реализацией строительных материалов, а также различными услугами по строительству, благоустройству и модернизации предприятий и организаций Российской Федерации.

В качестве практического примера можно привести одну из проблем и ее решение, сложившееся на предприятии ООО «РУМСтрой».

Перед принятием управленческого решения генеральным директором предприятия возникла проблемная ситуация, суть которой является решение о

расширении численности персонала отдела бухгалтерии или, другими словами, принятии на работу специалистов.

При проведении анализа управленческих решений в области кадровой политики был выявлен ряд проблем, подлежащих обязательному устранению с целью более полного и рационального использования кадрового потенциала работников как ведущего фактора эффективной деятельности предприятия.

В частности, анализ состава и структуры кадров ООО «РУМстрой» показал нерациональность кадрового состава предприятия: наибольший удельный вес в общей численности работников предприятия занимает количество промышленно-производственного персонала, но доля данного показателя в динамике уменьшается, в то время как численность непромышленного персонала уменьшается, а удельный вес - увеличивается. Изменилась и структура промышленно-производственного персонала предприятия: удельный вес рабочих в численности ППП в динамике уменьшается, а доля АУП растет.

В ходе анализа была выявлена нерациональность кадрового состава и структуры работников предприятия с учетом опыта развитых стран, что отражается на эффективности системы управления предприятием и на финансово-хозяйственных показателях в целом. С целью оптимизации структуры кадров предприятия необходимо сократить численность административно-управленческого персонала. Однако, применяя данный опыт на отечественном предприятии, необходимо учитывать уровень механизации и автоматизации производства, а также характеристики выпускаемой продукции [2, с. 69-72].

Анализ динамики среднесписочной численности работников ООО «РУМстрой» показал, что на предприятии наблюдается тенденция снижения количества работников как по отдельным категориям, так и по предприятию в целом.

Сравнение фактического наличия персонала предприятия с плановой потребностью показало в целом их несоответствие: наблюдается тенденция превышения фактического количества работников над плановой их потребностью, особенно численности административно-управленческого персонала. Ежегодно наблюдается дефицит рабочих кадров, в то время как количество АУП и непромышленного персонала имеется в избытке, что подтверждают нерациональный состав кадров предприятия.

Анализ квалификационного состава рабочих показал, что фактическая структура рабочих в динамике отличается от плановой: наблюдается излишек рабочих низших разрядов и дефицит рабочих высших разрядов. Данное несоответствие на предприятии можно компенсировать путем найма (привлечения) работников высших разрядов, а также повышением уровня квалификации работников низших разрядов.

При изучении квалификационного уровня рабочих предприятия выявлена тенденция нерационального соотношения разряда рабочих и разряда выполняемых ими работ: средний разряд работ в динамике ниже среднего разряда рабочих, причем данная разница с годами усиливается. Так как средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим нужно производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

Несоответствие на предприятии разряда рабочих и разряда выполняемых ими работ отрицательно сказывается на эффективности использования кадров предприятия. Поэтому необходимо обеспечить выполнение каждым работником работы в соответствии с его квалификацией.

Анализ образовательного уровня работников предприятия показал, что наибольший удельный вес работников предприятия по годам имеют общее среднее, а затем профессионально-техническое образование, причем данная тенденция усиливается. Это свидетельствует о недостаточно высоком образовательном уровне персонала предприятия.

В качестве вывода отметим, что эффективность использования кадров предприятия во многом обусловлена их движением. За анализируемый период на предприятии наблюдается высокий уровень текучести кадров, причем данная тенденция усиливается.

В целом имеет место факт непостоянства, нестабильности кадрового состава предприятия, о чем свидетельствует высокий уровень выбытия, восполнения и замещения кадров. Основной причиной данной тенденции является неудовлетворенность работников условиями и оплатой труда.

Следует отметить, что в целом в динамике на предприятии развивается тенденция упорядочения структуры кадров путем обеспечения равенства фактического наличия работников с плановой их потребностью.

Следовательно, на предприятии необходимо стремиться к равенству плановой потребности и фактического наличия работников путем сокращения их количества по категориям, кроме рабочих. Дефицит рабочих на предприятии можно компенсировать путем найма (привлечения) необходимых кадров, а также обучения смежным специальностям, подготовкой, переподготовкой, повышением их уровня квалификации и по возможности путем совмещения профессий и трудовых функций.

Невысокий образовательный уровень работников и несоответствие уровня образования работников предприятия уровню занимаемых ими должностей должны учитываться руководством при рациональном обеспечении кадрового состава и эффективности реализации кадрового потенциала предприятия. Необходимо пересмотреть профессиональный состав и образовательный уровень работников предприятия, проверить соответствие фактического уровня образования каждого работника занимаемой должности и изучить вопросы, связанные с подбором кадров, их расстановкой, подготовкой и повышением квалификации [1, с. 108-113].

Проанализировав возрастную структуру кадров ООО «РУМстрой», выявили, что наибольшее количество работников предприятия имеет возраст 40-54 года. Возрастная категория «55 и более» представлена в среднем 12% персонала предприятия. Данное обстоятельство должно обязательно учитываться при исследовании эффективности реализации кадрового потенциала, чтобы не допускать чрезмерного старения кадров, которое может отрицательно сказаться на дальнейшей деловой активности и результатах эффективного управления предприятия в целом. Учитывая то, что средний возраст работников завода в

динамике увеличивается, руководство предприятия должно быть заинтересовано в своевременном пополнении молодыми работниками всех категорий и в их сохранении.

Оценка квалификационного уровня работников предприятия помимо изучения образовательного и возрастного уровня и состава невозможна без рассмотрения стажа работников предприятия. Наибольший удельный вес занимают работники со стажем работы на данном предприятии 5 и более лет. Причем удельный вес данной возрастной группы увеличивается. Удельный вес работников предприятия со стажем до 2 лет невысок, что обусловлено высокой текучестью. Учитывая это обстоятельство, руководство предприятия должно уделить внимание вопросам найма (привлечения) и сохранения кадров. Молодым работникам целесообразно учиться передовому опыту у работников с продолжительным стажем работы на данном предприятии.

Количество работников предприятия, прошедших обучение, существенно снижается в динамике. Наиболее распространенной формой обучения является повышение квалификации. В данной связи возрастает значение стажировки, профессиональной подготовки и переподготовки кадров (обучение другим (смежным) профессиям), повышения квалификации работников, возможности совмещения профессий и трудовых функций на данном предприятии.

Наиболее целесообразным резервом увеличения производительности труда в ООО «РУМстрой» является эффективное использование внутрипроизводственных факторов непосредственно на предприятии и в его подразделениях:

- совершенствование техники и технологии производства;
- повышение профессионального уровня и квалификации кадров;
- совершенствование организации труда, производства и управления;
- снижение затрат труда на производство единицы продукции и др. [4, с. 225-229].

В современных условиях изменившиеся трудовые отношения вынуждают современное предприятие более внимательно отнестись к изучению ситуации на рынке труда с тем, чтобы обеспечить предприятие более квалифицированным персоналом, способным эффективно решать стоящие перед предприятием задачи:

- обеспечение деятельности предприятия необходимыми кадрами;
- эффективная организация труда работников;
- обеспечение профессионального роста и решения социальных проблем.

Основным механизмом эффективного использования и развития персонала предприятия с учетом отечественного и зарубежного опыта является наличие подсистемы условий труда, трудовых отношений, оформления и учета кадров, подсистема планирования, прогнозирования и маркетинга персонала, развития кадров, анализа и развития средств стимулирования труда и др.

При управлении персоналом серьезное внимание должно уделяться принципу взаимозаменяемости работников, чтобы выбытие одного из них по

той или иной причине не приводило к остановке производственного участка или всего предприятия.

Должно быть обеспечено иерархическое взаимодействие между различными уровнями управления внутри предприятия, поскольку без производственной дисциплины невозможна реализация планов, которые приняты руководством предприятия.

В то же время отношения подчинения на предприятии не должны препятствовать созданию благоприятной рабочей обстановки, проявлению творческой активности персонала.

Одной из основных целей эффективного использования персонала предприятия является обеспечение его развития. Отклонение от заданных норм должно быть невыгодно как отдельному работнику, так и предприятию в целом [3, с. 51-53].

Таким образом, основными направлениями снижения выбытия кадров, наиболее полного обеспечения предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования являются следующие:

- улучшение организации производства и труда;
- сокращение монотонного, малоквалифицированного труда;
- оздоровление условий труда;
- устранение несоответствия содержания труда на рабочем месте квалификации, индивидуальным способностям и интересам работников;
- организация профессионального продвижения кадров и развитой системы повышения квалификации;
- улучшение социально-бытовых условий;
- совершенствование оплаты труда работников;
- ускорение адаптации молодых работников и др.

Напряжение в обеспечении ООО «РУМстрой» кадрами может быть снято за счет более полного использования имеющейся рабочей силы, роста производительности труда, интенсификации производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, внедрения новой более производительной техники, усовершенствования технологии и организации производства.

Эффективное использование персонала на предприятии возможно лишь при условии непрерывного совершенствования самой системы управления персоналом, использования современных управленческих технологий.

Список литературы

1. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: Учеб.пособие / В.М. Колпаков. - К.: МАУП, 2014. - 504 с.
2. Литвак Б.Г. Управленческие решения: Учебник / Б.Г. Литвак. - М.: МФПА, 2015. - 344 с.
3. Машунин Ю.К. Разработка управленческого решения: Учебное пособие / Ю.К. Машунин. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2016. - 111 с.

4. Орлов А.И. Теория принятия решений. Учебное пособие / А.И. Орлов. - М.: Март, 2016. - 656 с.

УДК 338

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
МЕХАНИЗМОВ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

А.В. Попов

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

Кризисное положение в экономике не могло не отразиться и на экономическом развитии хозяйствующих субъектов в разных отраслях промышленного и сельскохозяйственного производства, активности процессов банкротства и её экономической безопасности.

В нашем понимании, экономическая безопасность - это состояние экономической системы, характеризующееся ее стабильностью и устойчивостью к внешним и внутренним угрозам, способностью самостоятельно определять пути и формы своего развития, постоянно находиться на уровне готовности для создания различных систем и механизмов для защиты ее национальных интересов и развития. В условиях антикризисного управления инвестиции могут быть важным элементом интенсификации социально-экономического развития территории и хозяйствующих субъектов, особенно в процессе финансового оздоровления, но надо учитывать источники инвестиций и направления их вложения.

Анализируя антикризисные мероприятия на региональном уровне, несложно сделать вывод, что большая часть этих мероприятий направлена на поддержку того, что ещё работает, немного на инновации, ещё меньше на развитие инвестиционной привлекательности территорий и практически ничего на финансовое оздоровление.

Проанализируем реалии выполнения антикризисных мероприятий на региональном уровне, на примере Алтайского края, представим их в формате рисунка [5].

В региональную систему предвидения кризиса следует включить систему показателей, характеризующих финансовое состояние отраслей экономики региона. В нее можно добавить интегральные показатели компаний по отраслям, например, общий уровень рентабельности, показатели операционной деятельности, кредитоспособности, уровень просроченной задолженности, показатели ликвидности и показатели несостоятельности (банкротства) предприятий в регионе. Данная система позволит постоянно отслеживать и анализировать эффективность региональных компаний, не допускать банкротства предприятий и своевременно применять предупредительные меры, направленные на финансовое оздоровление. Росстат предоставляет такие данные, однако они не всегда включаются в региональные программы и планы развития. А тем более в отчетные документы, так как часто нет желания говорить о «плохом», лучше го-

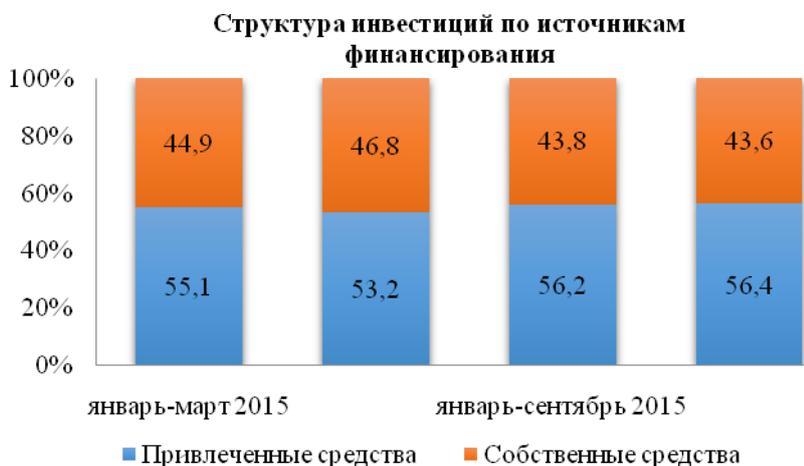
ворить о победах, чем о неудачах или недостатках, таких как банкротство предприятий региона.



Рисунок 1. Анализ направлений антикризисного управления регионом

Антикризисное управление на уровне региона предполагает регулирование процессов социально-экономического развития в конкретном регионе с целью роста благосостояния проживающего в нем населения. Происходит ли данное действие в нашем регионе?

По итогам 2015 года объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий составил 91 855,0 млн. рублей. Большую часть (52,6%) составили инвестиции по крупным и средним предприятиям – 48 344,7 млн. рублей, которые, в свою очередь, сократились на 17% относительно 2014 года [4].



В структуре инвестиций по источникам финансирования (по кругу крупных и средних предприятий) преобладают привлеченные средства – 56,4%, или 27,3 млрд. рублей.

В 2015 году доля бюджетных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям возросла до 25,1% и составила 12,1 млрд. рублей.

Инвестиции за счет кредитов банков по итогам 2015 года уменьшились на 53% (в натуральном выражении в 2014 году – 4,8 млрд. рублей, в 2015 – 2,3 млрд. рублей), что было вызвано снижением доступности кредитных ресурсов в условиях высоких процентных ставок, увеличением сроков их выдачи, повышенным требованиям к ликвидности залогового имущества и высокой закредитованностью предприятий.

Как видим, доля привлечённых инвестиций растёт в инвестиционной активности региона, однако доля иностранных инвестиций остаётся минимальной. Рассмотрим иной аспект данного инвестиционного процесса как меры антикризисного регулирования развития региональной экономики.

Но давайте выясним, как же влияет повышенные требования к ликвидности залогового имущества и высокая закредитованность предприятий и организаций региона.

В условиях кризиса обостряются процессы невозврата предприятиями кредитных и заёмных ресурсов как банкам, так и инвесторам, увеличивается кредиторская задолженность, что приводит к несостоятельности (банкротству) многих должников.

Если рассматривать данный процесс с точки зрения российского законодательства и российской практики, то следует констатировать следующее:

- Основные признаки банкротства юридического лица, согласно нормам ст.3 ФЗ «О банкротстве (несостоятельности)», такие [1]:

- неспособность проводить платежи по кредитам более 3 месяцев. Задолженность перед кредиторами должна составлять не менее 100 тысяч рублей;
- значительные просрочки платежей за поставленный товар или предоставленные услуги другими компаниями;
- рост задолженности по выплате заработной платы сотрудникам;
- задолженность по платежам в государственный и местный бюджеты, перед Пенсионным фондом.

Любая из вышеперечисленных причин должна быть доказана истцом дела о банкротстве компании, поэтому как доказательство надо предоставлять официальные неоплаченные счета.

Процедура банкротства юридического лица в любом случае начинается после вынесения соответствующего решения арбитражным судом, который расположен ближе всего к месту нахождения потенциального банкрота.

В процессе подготовки настоящей статьи были проведены исследования статистических данных Арбитражного суда Алтайского края за период 2012 – 2017 годы [9].

Процесс рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве) достаточно длительный, но результаты, даже в процессуальном контексте, не могут быть положительными с позиции антикризисных мер социально-экономического развития региона, так как можно выделить несколько групп последствий банкротства.

Таблица 1

Анализ дел о несостоятельности (банкротстве) в Алтайском крае за 2012- 2017 гг.

Основные результаты рассмотрения дел о банкротстве	2012	2013	2014	2015	2016	2017-1-е полуг.
Всего принято заявлений о банкротстве арбитражным судом, из них:	174	182	194	191	153	76
- определена процедура наблюдения	7	14	7	19	15	46
- определена процедура внешнего управления	0	2	1	1	2	0
- определена процедура конкурсного производства	166	163	184	169	136	30
- определена процедура о прекращении дела о банкротстве (на основе мирового соглашения и финансового оздоровления)	1	3	2	2	0	0

К экономическим последствиям можно отнести:

- структурные изменения в экономике региона;
- уменьшение темпов экономического роста в регионе;
- уменьшение доходов бюджетов города и региона в целом.

Социальные последствия таковы:

- безработица;
- падение уровня жизни жителей в городских и сельских поселениях региона.

В теоретическом и правовом поле весь процесс несостоятельности (банкротства) может (даже должен) привести к оздоровлению предприятия-должника и сохранению его основной деятельности. Так, если рассмотреть вышеназванные этапы (в таблице), то каждый из них предполагает следующее:

- Наблюдение

Длительность процесса анализа деятельности предприятия и выявления причин негативной ситуации на предприятии не должна превышать 6 месяцев. Задачи этапа такие:

- проверка финансовой отчетности;
- выявление заведомо убыточных для компании сделок;
- проверка наличия резервов для выведения компании из кризиса.

- **Процедура внешнего управления**

В процессе наблюдения обязательно должны быть выявлены моменты, которые мешают оздоровлению компании:

- наличие убыточных филиалов;
- слишком раздутый штат сотрудников;
- использование устаревшего энергозатратного оборудования.

На этапе внешнего управления важно продолжить улучшение показателей компании и вместе с этим:

- обеспечить продажу убыточных филиалов предприятия;
- отказаться от устаревшего оборудования и постепенно заменить его модернизированным;
- оптимизировать штатную численность сотрудников.

- Конкурсное производство

Для спасения предприятий используется специальный этап, наличие которого не предусмотрено в стандартной процедуре банкротства, - поручительство. В качестве поручителей могут выступать исключительно органы власти. На этом этапе заключаются дополнительные соглашения с кредиторами и устанавливается отсрочка по кредитам.

В случае нарушения поручителем своих обязательств перед кредиторами вводится конкурсное производство. На этом этапе производится продажа предприятия другому собственнику. Имущественный комплекс реализуется сразу полностью, потому что для региона важно сохранить функционирование предприятия.

Однако в таком режиме данная процедура проводится в нашем регионе довольно редко. Так, за шесть проанализированных лет только несколько предприятий, а точнее - восемь, избежали банкротства и дела были прекращены на основании мировых соглашений с кредиторами и в результате финансового оздоровления. Некоторые из них можно назвать:

- в 2015 г. ЖКХ Малиноозёрское и СПК «Система учёта»;
- в 2014 г. «Втормет» и ООО «Браво»;
- в 2013 г. «Агродеталь», ООО «АПЕКС» и КПК «Шанс»;
- в 2012 г. «Алтай проект».

Из практики деятельности арбитражных управляющих, по их же мнению, практически никто, за редким исключением, из должников, собственников и кредиторов не обращаются с предложением по финансовому оздоровлению предприятий.

Процедура эта в законодательстве предусмотрена, практически на любом этапе рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве), она предполагает следующее:

Финансовое оздоровление – это процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Процедура финансового оздоровления осуществляется **с целью** проведения восстановительных мероприятий под контролем кредиторов и суда, а также погашения требований кредиторов.

Порядок введения финансового оздоровления (ст. 80 ФЗ) [1]

1. Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов, за исключением случаев.

2. Одновременно с вынесением определения о введении финансового оздоровления арбитражный суд утверждает административного управляющего.

3. В определении о введении финансового оздоровления должен указываться срок финансового оздоровления, а также содержаться утвержденный судом график погашения задолженности.

В случае предоставления обеспечения исполнения обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности определение о введении финансо-

вого оздоровления должно содержать сведения о лицах, предоставивших обеспечение, размере и способах такого обеспечения.

4. Определение арбитражного суда о введении финансового оздоровления подлежит немедленному исполнению.

5. Определение арбитражного суда о введении финансового оздоровления может быть обжаловано.

6. Финансовое оздоровление вводится на срок не более чем два года.

Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом на срок до двух лет **на основании** решения собрания кредиторов, если имеется ходатайство учредителей (участников) должника, собственника имущества должника - унитарного предприятия, уполномоченного государственного органа, а также третьего лица или третьих лиц.

Если сравнить две процедуры - финансовое оздоровление и внешнее управление, то можно сделать определённые выводы, что процедура финансового оздоровления даёт возможность руководителям и учредителям, органам власти и потенциальным инвесторам сформировать программу действия на ближайшие 1-2 года по развитию предприятия-должника и погашению кредиторской задолженности с отсрочкой платежей и графиком погашения [6].

Таблица 2

Сравнение процедур финансового оздоровления и внешнего управления

Сходства	Отличия
<p>1) применяются только в отношении должника - юридического лица;</p> <p>2) направлены на сохранение юридического лица в целях осуществления им дальнейшей экономической деятельности, естественно, что в основе их введения лежат прежде всего интересы должника. В то же время утверждать, что интересы кредиторов остаются за скобками, неверно: ведь решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о введении финансового оздоровления или внешнего управления принимается самими кредиторами, тем самым преследующими и свою, частную цель - сохранение выгодного контрагента, при этом предполагающими, что введение такой процедуры будет способствовать и производству расчетов с ними;</p> <p>3) в целях успешного проведения реабилитационных процедур законодательство в качестве последствий их введения предусматривает создание для должника льготных правовых условий;</p> <p>4) обе процедуры вводятся на основании определения арбитражного суда, при наличии, в большинстве случаев, соответствующего ходатайства собрания кредиторов.</p>	<p>Финансовое оздоровление. Применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Руководство организацией в ходе осуществления финансового оздоровления продолжают осуществлять ее органы управления, но в качестве лица, надзирающего за соблюдением должником графика погашения задолженности, арбитражным судом утверждается административный управляющий;</p> <p>Внешнее управление - это процедура, банкротства, также направленная на восстановление платежеспособности должника, но иным способом. Основным содержанием этой процедуры является применение к должнику экономических методов восстановления платежеспособности (минимизации расходов, изменения стратегии и тактики менеджмента, перехода к производству новых видов товаров, работ и услуг, наконец, продаже части имущества или всего имущественного комплекса должника.</p> <p>Происходит прекращение полномочий исполнительных органов, возложение обязанностей по руководству организацией на утверждаемого арбитражным судом внешнего управляющего.</p>

Таким образом, в антикризисных мероприятиях региональных органов власти, думаю, и в муниципальном управлении, должны быть намерения и конкретные действия по финансовому оздоровлению хозяйствующих субъектов, особенно это касается градообразующих предприятий. Так, только г. Рубцовск потерял практически все свои градообразующие предприятия – ОАО «Алттрак», ОАО «АЗТЭ», ОАО «Алтайсельмаш» и др.

Как показывает зарубежная практика реализации законодательства о банкротстве, государство на первый план процессуального рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве) предлагает продолжниковую систему:

- Суть этой системы сводится к защите интересов должников, которые по тем или иным причинам попали в тяжелое финансовое положение. Государство стремится создать для таких субъектов все необходимые условия по выходу из критической ситуации, в том числе помочь должнику освободиться от долгов и получить возможность нового старта ("freshstart"). Продолжниковские системы действуют, например, во Франции и США[8].

Таким образом, можно подвести определённый итог функционирования института несостоятельности (банкротства) в региональном аспекте развития и реализации антикризисных мер.

Значение института банкротства связано со следующими фактами:

- *освобождение экономического оборота от негативных последствий деятельности неэффективных предприятий;*
- *возможность сохранения и возрождения предприятий.*

Институту несостоятельности в нашей стране присущ большой набор правовых средств, направленных своим действием на вывод из кризиса и оздоровление экономики, но, как показывает практика, в процессе реализации эти правовые средства имеют иное назначение.

Каждый предприниматель и руководитель должен изучить институт банкротства, чтобы разбираться в его сущности, значении, причинах. Наряду с функционированием данного института в нашей стране необходим анализ и зарубежного опыта. В целом, значение института несостоятельности (банкротства) заключается в том, что он дает возможность исключения неплатежеспособных предприятий из экономического оборота, что способствует оздоровлению рынка, со стороны нашей российской практики. С другой стороны, институт банкротства позволяет ответственным компаниям и предпринимателям провести реорганизацию своей деятельности и снова достичь финансовой независимости и стабильности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Рос.газ. № 209-210. 02.11.2002.
2. Постановление Правительства РФ от 20 .05. 1994№498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

3. Антонов Г.Д., Губкин А.А., Иванова О.П. Банкротство: проблемы, опыт, решения. - М.: Наука, 2014. -С.62.

4. Попов А.В. Иностранные инвестиции и экономическая безопасность государства и территории региона. (соавтор – Филатова А.В.) Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Девятой международной научно-практической конференции 21-22 апреля 2017 г./Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2017. – 322 с. (сс. 104 -112).

5. Попов А.В. Механизм модернизации экономики и общества: теоретический аспект. Материалы всероссийской научно-практической конференции (г. Белокуриха, 20-21 октября 2011 г.) Изд-во АлТГУ, Барнаул. 2011, С.189-195.

6. Таль Г.К. , Зенкин И.В. Банкротство коммерческих организаций: Правовые аспекты: Учебное пособие. М.: Международные отношения, 2014.

7. РосПравосудие [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Москва, 2017. - Режим доступа: <https://rospravosudie.com/>

8. Регулирование процедуры банкротства в развитых зарубежных странах [Электронный ресурс] Электронные данные – Режим доступа: <http://narodirossii.ru/?p=3986> - Загл. с экрана.

9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ak.gks.ru/DocLib1/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx> .

ББК 65.05

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.А. Прищенко

Новосибирский национальный исследовательский государственный университет

В данной статье рассматриваются некоторые вопросы налогообложения в цифровой экономике. Цифровые технологии развиваются стремительно, увеличивается выручка интернет-торговли. Но пока не разработан механизм контроля за такими операциями, Россия может оказаться среди тех стран, которые в ближайшие годы понесут огромные налоговые потери, если существующая система налогообложения не будет адаптирована к условиям интернет-коммерции.

Развитие цифровых технологий отражается абсолютно на всех областях жизни. Цифровая экономика — это не отдельные проекты и технологии. Это новая парадигма развития экономики и общества, основанная на сетевых коммуникациях, объединении информационных и операционных технологий, реального и виртуального миров. По сути, она обеспечивает переход на следующий уровень взаимодействия материальных объектов между собой и с человеком. Цифровая экономика оказывает существенное влияние на политику многих стран мира. Так, например, в 2015 году Европейской комиссией принята стратегия перехода к Единому цифровому рынку для Европы. В этом же году

Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) опубликован итоговый доклад по ключевым налоговым вызовам цифровой экономики. Данный вопрос активно обсуждается и в рамках Евразийского экономического союза — Евразийским центром интеграционных исследований и коммуникаций совместно с Департаментом информационных технологий Евразийской экономической комиссии в июне 2015 года проведен семинар «Цифровая трансформация экономики ЕАЭС». В этой связи видится закономерным воздействие цифровой экономики на сферу налоговых отношений. Активная трансформация традиционных и создание новых отраслей экономики вследствие стремительного развития информационно-коммуникационных технологий требует если не пересмотра, то, по крайней мере, переосмысления некоторых принципов и подходов налогового права, требует учета при формировании налоговой политики государства.

Из определения цифровой экономики как формы ведения хозяйственной деятельности информационного общества, которая характеризует совокупность отношений, складывающихся в системе цифрового производства товаров и услуг, их распределения, обмена и потребления, следует выделить следующие отрасли: электронная торговля; электронные деньги; электронный маркетинг; электронный банкинг; электронные страховые услуги [1].

В первую очередь цифровая экономика характеризуется преобладанием нематериальных активов над материальными активами. Нематериальные активы представляют собой главный продукт, производимый компаниями данного сектора. С этим связана первая сложность — мобильность нематериальных активов. В целях снижения суммы уплачиваемых налогов компании предпочитают оформлять права на такие активы на аффилированные предприятия, зарегистрированные в офшорных юрисдикциях. Такую же характеристику мобильности имеют и пользователи. Этот же относится к мобильности бизнес-функций — возможности организации и управления бизнес-процессами на любом расстоянии. Так, например, маркетинговые услуги для одной российской компании могут оказываться одновременно несколькими лицами (юридическими и физическими), расположенными в различных странах. В настоящее время общепризнанным подходом к решению проблемы мобильности нематериальных активов является привязка места реализации услуг к местонахождению покупателя. Еще одной налоговой проблемой в цифровой экономике является вопрос определения постоянного представительства. В плане действий по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и перемещению прибыли (BEPS) отражены следующие подходы к более справедливому и эффективному решению данного вопроса путем:

— утверждения новых критериев налогообложения, базирующихся на концепции «значительного цифрового присутствия», а не на теории постоянного (физического) представительства компании;

— освобождения офисов от статуса постоянных представительств, если единственное их предназначение — хранение, демонстрация, доставка товаров или сбор информации для компании;

— утверждения налога на цифровые операции у источника (провайдера услуг) и ограничение возможности компаний показывать прибыль в странах, в которых они не ведут реальной экономической деятельности, а только владеют интеллектуальной собственностью.

Также для решения проблемы установления присутствия в юрисдикции BEPS исследована концепция существенного экономического присутствия, главными индикаторами и принципами которой являются:

- наличие валового дохода, полученного от покупателей в данном государстве;
- установление некоторой пороговой величины для такого дохода;
- обязательная регистрация для компаний, получающих валовый доход из государства свыше пороговой величины;
- наличие локального доменного имени;
- наличие ориентированного на внутреннего покупателя содержания локального веб-сайта, вариантов оплаты;
- введение величины под названием MAU — активные пользователи за месяц;
- факт заключения договоров через онлайн-платформу [3].

Наибольший интерес, с точки зрения налогообложения, представляет электронная торговля, т.к. данный вид цифровой экономики распространен по всему миру и начинает создавать все более серьезную конкуренцию традиционному бизнесу [2]. Основные проблемы налогообложения электронной коммерции в России во многом схожи с проблемами налогообложения электронной торговли в США и в ЕС: ее сложно контролировать – личность и местонахождение покупателя сейчас можно установить только по данным банковской карты, а если оплата производится через электронную платежную систему, такую, как Web-money, то это вообще невозможно. Существующая система налогообложения рассчитана, главным образом, на бизнес-модели по производству и продаже материальных объектов. Но в последние годы огромный пласт экономики ушел в цифровое пространство, где гораздо сложнее проследить, в какой стране продукт или услуга были произведены, а где — приобретены.

Практически все исследователи налогообложения в цифровой экономике сходятся во мнении, что обложение налогами должно осуществляться по месту, где создается стоимость [5]. Но определить, где находится место создания стоимости, практически невозможно. Ведь стоимость – понятие производное, которое определяется рынком. Создание стоимости означает преобразование исходных данных в нечто полезное. Обычно такое преобразование происходит в местонахождении компании. Сами по себе сырые данные обладают небольшой стоимостью либо не имеют ее вовсе. Некоторые эксперты полагают, что любая попытка строить систему налогообложения на основе обращения к процессу сбора данных нанесет значительный макроэкономический ущерб. Другим направлением поиска подходов к налогообложению цифровой экономики является анализ ее различных бизнес-моделей. В принципиальном плане можно различать четыре такие модели. В так называемой рекламной модели,

которую используют поисковики и платформы социальных сетей, выручку дает размещение рекламы. В этой модели сделки осуществляются на уровне бизнес-бизнес (B2B). В рекламной модели задача привязки налога к денежному потоку может быть решена относительно несложно.

Иначе обстоят дела с налогообложением по схеме абонентской модели, по которой строятся, например, потоковые сервисы видео и музыки. В этой модели плательщиками, по сути, являются розничные потребители. Считается, что здесь налог собрать будет сложнее, чем с предприятия, использующего B2B-модель. Относительно несложно ввести налогообложение для агентской модели, в которой операции купли-продажи, аренды и т.д. между пользователями осуществляются посредством некоей цифровой платформы. В определенном смысле эту модель можно назвать экономикой совместного пользования. В такой бизнес-модели налог можно привязать к потоку выручки от продажи продукта или услуги. Четвертым вариантом является модель бизнеса онлайн-розничного торговца. Налогооблагаемую базу для него установить нетрудно, ею может быть прибыль от продаж. Основная сложность такой бизнес-модели заключается в установлении налогового нексуса (taxing nexus), то есть в установлении факта существенного присутствия бизнеса на данной территории. В отличие от нецифрового эквивалента такого бизнеса установить налоговый нексус предприятия без его физического присутствия – сложная задача [5].

Любое решение проблемы цифрового налога должно строиться с учетом рассмотренных выше бизнес-моделей.. При этом нельзя исключить возможность применения отдельной «налоговой реакции» на каждую бизнес-модель. Проблема неспособности налоговых органов проследить электронные сделки остается нерешенной для всех государств. Несмотря на кажущуюся сложность и неразрешимость проблем налогообложения в цифровой экономике, фундаментальные принципы налогообложения электронной коммерции, предложенные в ходе Конференции в Оттаве в 1998 г., являются вполне достаточными для сохранения баланса интересов между государством и бизнесом [3]. Такими принципами являются:

1. Нейтральность - системы налогообложения должны быть нейтральными в отношении различных видов электронной коммерции, а также в отношении электронной коммерции и традиционных форм ведения бизнеса. Налогоплательщики, осуществляющие схожие операции, должны нести схожие налоговые обязательства.

2. Эффективность - расходы налогоплательщиков на соблюдение всех требований налогового законодательства и административные издержки налоговых органов должны быть сведены к минимуму.

3. Определенность и простота - правила налогообложения должны быть ясными и простыми для понимания, чтобы налогоплательщики имели возможность заранее определить налоговые последствия производимых транзакций, включая время, место и порядок исчисления налога.

4. Эффективность и справедливость - правила налогообложения должны обеспечивать своевременное исчисление корректных сумм налога налогопла-

тельщиком. Возможности для уклонения от уплаты налогов должны быть сведены к минимуму, соизмеряя при этом объем принимаемых мер и величину рисков.

5. Гибкость - система налогообложения должна быть гибкой и динамичной и не отставать от развития в области технологий и коммерции.

Нехватка надежных технологий создает ситуацию, когда возможности для уклонения от налогов кажутся бесконечными. Поэтому без развития новых технологий, которые позволят налоговым органам идентифицировать и отслеживать сделки в киберпространстве, не обойтись.

Список литературы

1. Карпова В.А., Белоусов А.М. Налогообложение в цифровой экономике. [Электронный ресурс], <http://izron.ru/articles/perspektivy-razvitiya-ekonomiki-i-menedzhmenta-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodnoy-nau/seksiya-15-pravovoe-regulirovanie-sotsialno-ekonomicheskikh-otnosheniy/nalogooblozhenie-v-tsifrovoy-ekonomike/>
2. Налогообложение электронной коммерции: проблемы и перспективы. [Электронный ресурс], <http://kapital-perspektivy/>
3. Рамазанов Т. Некоторые аспекты налогообложения в цифровой экономике // Вестник университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2016 . №6.
4. Энциклопедия маркетинга. Интернет-торговля в Российской Федерации. [Электронный ресурс], http://www.marketing.spb.ru/mr/it/e_trade.htm
5. Воловик Е. Существует ли цифровая экономика. [Электронный ресурс], <http://fingazeta.ru/technology/suschestvuet-li-tsifrovaya-ekonomika-206454/>

ББК 338.246

СТРАТЕГИИ РОСТА КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

К.М.Султанова, К.Т.Нуралина

Государственный университет имени Шакарима г. Семей, Казахстан,

В статье рассматривается применение различных стратегий поведения предприятий в условиях неопределенности внешней среды. Современные условия хозяйствования обуславливают необходимость изменения стратегии развития бизнеса

В Казахстане формируется новая модель экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность страны. Формирование новой модели роста предполагает существенное повышение конкурентоспособности отечественных предприятий на основе роста: производительности труда, эффективного использования ресурсного потенциала предприятий, преимуществ международной интеграции. Как показывает мировой опыт, этого возможно добиться лишь на основе перевода экономики на путь инновационного развития, так как отечественные компании в настоящее время испытывают усиливающуюся конкуренцию со стороны международных рынков. В Послании Президента Республики Казахстан «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» сказано «Нам необходимо обеспечить переход от сы-

рьевого производства к выпуску качественной, переработанной продукции. Только тогда мы сможем конкурировать на международных рынках» [1].

В современных условиях хозяйствования одним из инструментов обеспечения конкурентоспособности компаний является разработка качественной стратегии. В литературе по стратегическому менеджменту есть два разных мнения по поводу стратегии: 1) Стратегия – это четкий и строгий план по достижению цели, а разработка стратегии – это формулирование цели и составление плана действий (бюджета, учет ресурсов и т.д.). Этот взгляд на стратегию означает, что конкурентная среда понимается как стабильное, предсказуемое поле действий, где происходящие процессы подконтрольны всем участникам рынка. Такой подход характерен для стабильных сфер бизнеса. 2) Стратегия – это курс развития компании, определенный на долгий срок и затрагивающий все виды ее деятельности, формы продукции, человеческие ресурсы и положение организации на рынке. Это направление деятельности, которое оперативно корректируется без изменения основного курса и которое должно помочь реализовать стоящие перед организацией цели. Такой подход характерен для изменяющихся рынков. В подобную стратегию включается миссия, основные и оперативные цели компании [2].

Обзор литературы показал, что проблемам разработки стратегии уделяется достаточно много внимания, в том числе и раскрытию сути понятий «стратегия». Обзор основных понятий приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Модификации определений стратегии

Определение стратегии	Автор	Основной подход
Стратегия, как метод установления долгосрочных целей организации, программы ее действий и приоритетных направлений по размещению ресурсов	А. Чандлер, 1962 г.	Долгосрочные цели разрабатываются и не подлежат пересмотру до изменения внешних или внутренних условий среды функционирования организации
2. Стратегия, как метод определения конкурентных целей организации	Гарвардская школа бизнеса, 1965 г.	Стратегия определяет основные сферы бизнеса, которые компания будет продолжать и/или начнет осуществлять
3. Стратегия, как способ реакции на внешние возможности и угрозы, внутренние сильные и слабые стороны	М. Портер, 1980-1985 гг.	Основная задача стратегии заключается в достижении организацией долгосрочных конкурентных преимуществ над соперниками в каждой сфере бизнеса
4. Стратегия, как способ установления целей для корпоративного, делового и функционального уровней	И. Ансофф, 1965 г.; Д. Стейнер, 1977 г., П. Лоранж, 1977 г., и другие авторы	При разработке стратегии следует выделять корпоративные, деловые и функциональные цели с точки зрения различного их влияния на процессы управления в организации
5. Стратегия, как последовательная, согласованная и интегрированная структура управленческих решений	Г. Минцберг, 1987 г.	При разработке стратегии основное внимание уделяется формированию планов, которые служат для целей контроля по эффективности достижения стратегических ориентиров
6. Стратегия, как способ определения экономических и неэкономических преимуществ, которые организация намеревается предоставить основным заинтересованным группам		Стратегия приобретает социальную направленность и рассматривается с точки зрения корпоративной философии и организационной культуры
7. Стратегия, как способ развития ключевых конкурентных преимуществ организации	Г. Хамель, 1989 г.	Основу конкурентоспособности составляют особые способности фирмы и внутренние ресурсы
8. Стратегия, как набор действий и подходов по достижению заданных показателей деятельности	А. Томпсон, 1995 г.	Стратегия одновременно является преактивной (упреждающей) и реактивной (адаптирующейся)

Перейдем от определений, связанных с стратегией, непосредственно к самой методике разработки стратегии. Формирование стратегии развития компании играет важную роль в адаптации бизнеса к постоянно меняющимся в рыночных условиях внешней и внутренней средам. В условиях высокого динамизма внешней среды руководители компаний, предприниматели стали понимать степень важности эффективно спланированной и реализованной стратегии, направленной на достижение целей компании.

Для эффективного функционирования компания должна сформировать наиболее предпочтительную стратегию развития, позволяющую максимально использовать возможности своего ресурсного потенциала с учетом факторов воздействия внутренней и внешней среды. Концептуально можно охарактеризовать сущность вызова, стоящего перед современными компаниями, действующими в современных условиях, в виде модели конфликта «прибыльность - уровень риска - устойчивость».

В настоящее время нельзя заранее разработать детальную стратегию, ее придется корректировать под воздействием изменяющейся среды. Важно определить, какие экономические, политические, научно-технические, социальные и другие факторы оказывают влияние на будущее компании. При этом в процессе разработки стратегии необходимыми составными элементами будут являться «видение» и «миссия».

Факторы, влияющие на выбор стратегии, представлены на рисунке 1.

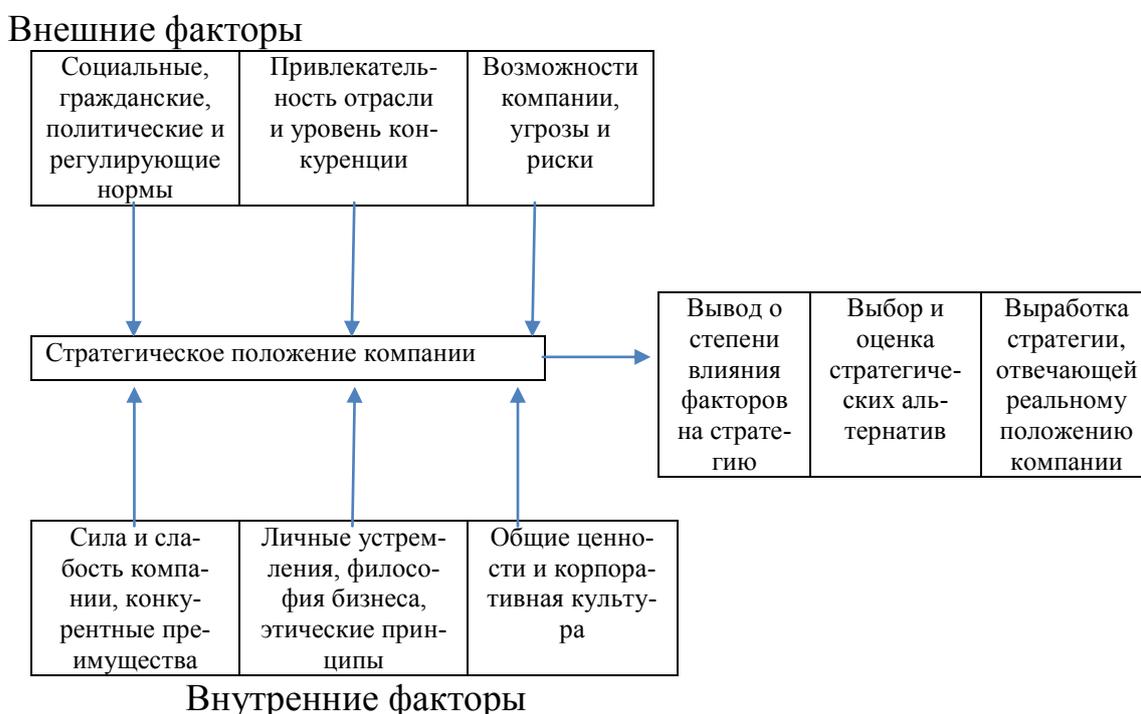


Рис. 1. Факторы, влияющие на выбор стратегии

По мере возрастания неопределенности среды неизбежно увеличиваются конкурентные и экономические риски. При этом рентабельность бизнеса может быть различной и существенно зависит от принятой стратегии действия компа-

нии в условиях высокой неопределенности рыночной среды [3].

В настоящее время компании используют четыре основные стратегии развития бизнеса: концентрированного роста, интегрированного роста, дифференцированного роста и сокращения. Инструментарий реализации стратегий приведен на рисунке 2.

Первая группа - это стратегии интегрированного роста, предполагающие расширение предприятия за счет добавления новых структур как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри:

- стратегия обратной вертикальной интеграции (стратегия «назад»): предприятие растет за счет приобретения либо усиления контроля над поставщиками, а также за счет создания дочерних структур;

- стратегия вперед идущей вертикальной интеграции (просто «вперед»): предприятие растет за счет приобретения или усиления контроля над структурами, находящимися между предприятием и конечным потребителем.

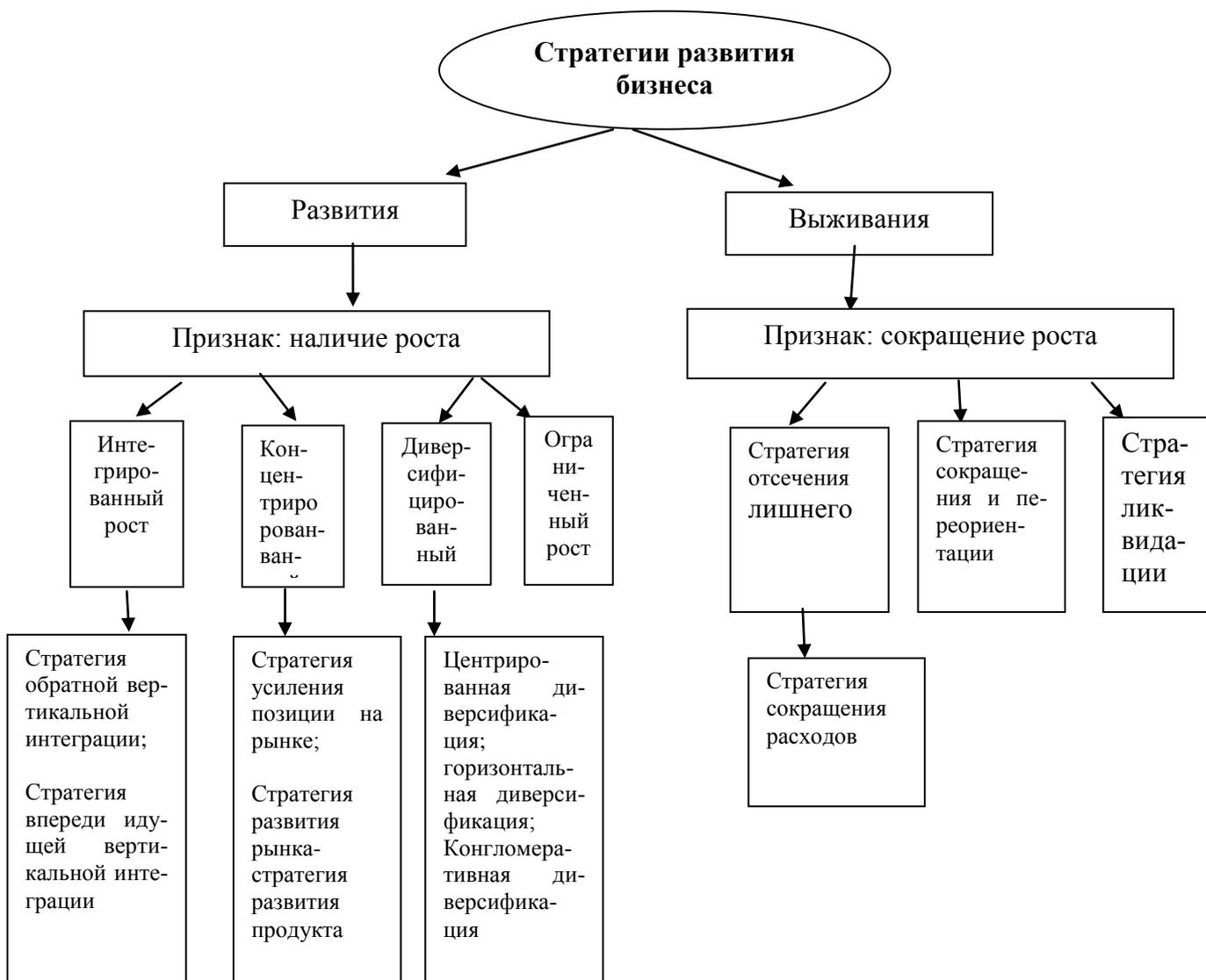


Рис. 2. Классификация эталонных стратегий развития бизнеса

Вторая группа – стратегии концентрированного роста. В данную группу включены стратегии, связанные с изменением продукта или рынка:

- стратегия развития рынка (поиск новых рынков для уже производимого продукта);

- стратегия развития продукта (производство нового продукта на уже освоенном предприятии рынке);

- стратегия усиления позиции на рынке или горизонтальной интеграции (фирма пытается завоевать лучшие позиции на рынке и установить контроль над своими конкурентами, совершенствуя продукт и расширяя рынок сбыта).

Третья группа – стратегии диверсифицированного роста, которые реализуются в случае, если предприятия дальше не могут развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли:

- стратегия централизованной диверсификации – предприятие использует заключенные в существующем бизнесе дополнительные возможности для производства новых продуктов, в то же время технология и освоенный рынок не изменяются;

- стратегия горизонтальной диверсификации – предприятие изыскивает возможности роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой;

- стратегия конгломеративной диверсификации – предприятие расширяется за счет производств новых продуктов по новой технологии, которые реализуются на новых рынках.

Четвертая группа – стратегии сокращения, в эту группу входят:

- стратегия сокращения расходов;

- стратегия собственного сокращения – предприятие закрывает или продает один из своих подразделений для того, чтобы осуществить долгосрочное изменение границ ведения бизнеса;

- стратегия «сброса урожая» – предполагает отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимального получения доходов в краткосрочной перспективе;

- стратегия ликвидации – предприятие ликвидируется, так как не может вести бизнес в дальнейшем.

Часто и непредсказуемо изменяющаяся внешняя среда, развитие технологий, возникновение новых рынков, смена ценностей и приоритетов потребителей приводит к тому, что для любого предприятия становится необходимым подстраиваться под эти изменения, чтобы не потерять прибыль и спрос на свою продукцию. В таких условиях эффективность бизнеса может быть различной и существенно зависит от действующей стратегии предприятия [4].

Рассмотрим стратегии поведения предприятий в различных условиях внешней среды:

- *активная стратегия* возможна при наличии полного обеспечения собственными средствами внеоборотных активов и постоянной части оборотного капитала предприятия. Данная стратегия предполагает, что предприятие осуществляет эффективный риск-менеджмент, прогнозирует и оценивает риски и

целестремленно ищет возможности для таких изменений в поведении и/или структуре, которые обеспечивают возможность опережающего роста эффективности.

- *консервативная стратегия*, возможна при наличии полного обеспечения собственными средствами внеоборотных активов и постоянной части оборотного капитала предприятия, но эффективность бизнеса остается постоянной или же имеет тенденции к снижению. Предприятие прогнозирует и контролирует риски, но при этом избегает ситуаций высокой неопределенности, с опозданием внедряет новые технологии и передовые практики. В этом случае предприятие отказывается от использования большей части возникающих возможностей. Конкуренты предприятия более приспособлены к изменениям и реализуют активную стратегию.

- *пассивная стратегия* - собственных источников хватает только на покрытие внеоборотных средств, но недостаточно для финансирования запасов. В этом случае предприятие опирается на методы организации и управления предприятием, которые можно было использовать в условиях плановой экономики, где стабильные макроэкономические условия позволяли компенсировать высокий уровень вариативности и изменчивости среды. Однако в рыночной среде риски возникают во всех ключевых сферах бизнеса: экономической, финансово-инвестиционной, производственной, кадровой и др. Пытаясь обеспечить защиту от указанных рисков, руководство предприятий вынуждено придерживаться консервативной политики.

- *стратегия* в условиях кризисного финансового состояния предприятия, когда собственных средств недостаточно для покрытия даже внеоборотных активов предприятия. В данный период предприятие не обладает запасом времени и необходимо предпринять быстрые и наиболее значимые шаги на достижение быстрого результата (сдача в аренду или продажи невостребованных площадей, концентрации на узкой специализации, сегментах и др.) Только так можно преодолеть кризис.

- *стратегия* развития направлена на достижение также высокой эффективности, но в основном за счет внутренних резервов. В этом случае предприятия должны иметь не формальную систему прогнозирования, анализа и оценки рисков, а высокий уровень качества управления и адекватно реагировать на существующие риски. Только тогда возможна реализации активной стратегии.

- *стратегия* выживания, в своей основе достаточно консервативна, так как у предприятия отсутствуют собственные средства для расширения бизнеса, уровень прибыльности неуклонно снижается, бизнес уже ничего не приносит.

С учетом сложившейся ситуации возникает необходимость разработки специальных процедур анализа, позволяющих своевременно определить период перехода предприятия от стадии роста к стадии падения, чтобы своевременно переориентироваться из наступательной в наступательно-оборонительную стратегию — стратегию стабилизации, направленную на достижение выравнивания объема продаж и прибыли с последующим их повышением, то есть с переходом на следующий этап роста [5].

Как правило, специалисты по управлению рекомендуют при разработке окончательной стратегии следующую последовательность: разработка краткой стратегической концепции для каждой бизнес-единицы; формирование портфеля бизнесов, определение принципов и структуры управления портфелем; разработка детальных стратегий бизнес-единиц для наиболее важных направлений бизнеса; уточнение корпоративной стратегии с учетом разработанных стратегий бизнес-единиц и разработка детального плана реализации стратегии. Такая последовательность разработки стратегии компании позволит существенно сократить затраты и повысить качество принимаемых решений.

Таким образом, исследования по данной теме показали необходимость дальнейшей разработки теоретических и практических положений реализации стратегии роста, исходя из новых задач индустриально-инновационного развития Республики Казахстан.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».
2. Ермакова И. А. Основные стратегии повышения конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №16. — С. 256-259. — URL <https://moluch.ru/archive/150/42409/> (дата обращения: 18.03.2018).
3. Прытков И. В., Родионова В. Н. Характеристика современных подходов к выработке стратегии развития предприятия // Организатор производства. 2011. № 3. С. 39-44.
4. М. С. Сысоева, Е. Ю. Меркулова. К вопросу выбора стратегии развития предприятия с целью обеспечения его экономической безопасности // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 2 (060), С. 116-121.
5. Хрусталева Б. Б., Демьянова В. С. Теоретические и методические основы формирования стратегии развития предприятия // Известия КГАУС. 2012. № 2(20). С. 201-266.

УДК 338.242.2

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ЭФФЕКТИВНОЕ СОЧЕТАНИЕ ПРОЦЕССОВ И ФУНКЦИЙ

И.Н. Сычева, Е.С. Пермякова

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

К началу XX века в современном обществе были заложены теоретические основы управления организациями, получившие название функционального подхода и системы массового производства. И до сих пор подавляющее большинство организаций устроено по функционально-иерархическому принципу.

Касаясь кратко истории данного вопроса, отметим, что отцом функционального подхода можно считать Адама Смита, который в 1776 году сделал выдающееся открытие, положившее начало промышленной революции – принцип разделения труда. Веком позже основоположниками классической теории

менеджмента инженером Фредериком Тейлором, менеджером Анри Файолем и социологом и философом Максом Вебером и их последователями были сформулированы основные идеи и концепции построения организации и управления ею [1].

В соответствии с функциональным подходом организация – это некий механизм, который обладает набором функций. Эти функции распределяются среди подразделений, где их исполняют сотрудники организации в зависимости от своей специализации. На протяжении двух столетий люди организовывали, развивали компании и управляли ими, руководствуясь функциональным подходом, и их устраивала такая парадигма. Главной операционной заботой управляющих являлась производственная мощность, т.е. обеспечение соответствия компании постоянно растущему спросу.

К концу прошлого века с укрупнением предприятий, усложнением технологий организации попадали в новую для них среду, которой управляли так называемые три «К» – клиенты, конкуренты и конъюнктура рынка. В условиях глобализации рынков повышение производительности и наращивание объемов производства перестали быть гарантиями благополучия компаний. Власть из рук производителя перешла в руки клиента, который требует индивидуального подхода. В жестокой борьбе за клиента все решает качество, сервис и максимальное удовлетворение всех требований потребителя. Победа требует гибкости, новых идей, постоянного совершенствования продуктов и услуг, быстрого выхода на рынки, снижения издержек и регулярного пересмотра сложившейся функциональной структуры управления. В результате считающиеся достоинствами в условиях массового производства, стабильности и общего экономического роста принципы функционально-структурной организации стали помехой эффективному развитию организаций [2].

Необходимость пересмотра управленческих подходов вышла на первый план. В практике и научных исследованиях все больше внимания стало уделяться анализу методов и организационным возможностям управления изменениями («менеджменту изменений»). Концепции изменений стали появляться во всех областях управления организацией, включая организационные, кадровые, финансовые, коммуникационные, информационные и другие аспекты их деятельности. В их основе лежали два крайних подхода к изменениям: эволюционный – в рамках организационного развития и революционный – в рамках реинжиниринга бизнес-процессов.

С точки зрения процессного подхода, организация предстает как набор процессов. Управление такой организацией основывается на управлении процессами. Бизнес-процесс – логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы поставщика, создает ценность и выдает результат потребителю. При этом система качества предприятия обеспечивает качество технологии выполнения бизнес-процессов в рамках существующей или перспективной организационно-штатной структуры и организационной культуры [3].

На рис. 1 приведена универсальная структурная схема бизнес-процесса. Система должна включать руководителя (владельца процесса), действующего по установленным правилам. Требования к бизнес-процессу устанавливает вышестоящее (по отношению к рассматриваемому бизнес-процессу) руководство – «вышестоящий орган управления». Управляющая информация (в виде приказов, планов, нормативных документов и т.п.) поступает на вход бизнес-процесса. Для выполнения бизнес-процесса нужны ресурсы: персонал, оборудование, инфраструктура, программное обеспечение и т.д. Кроме того, к ресурсам следует отнести и технологию выполнения бизнес-процесса, поскольку без нее эффективно выполнять процесс невозможно. На практике не вся деятельность, выполняемая в рамках бизнес-процесса, описана в виде формализованной технологии, однако фактически для всех работ существуют устоявшиеся способы выполнения этой деятельности. Часть ресурсов находится постоянно внутри бизнес-процесса (например, персонал), часть – поставляется другими процессами и организациями.

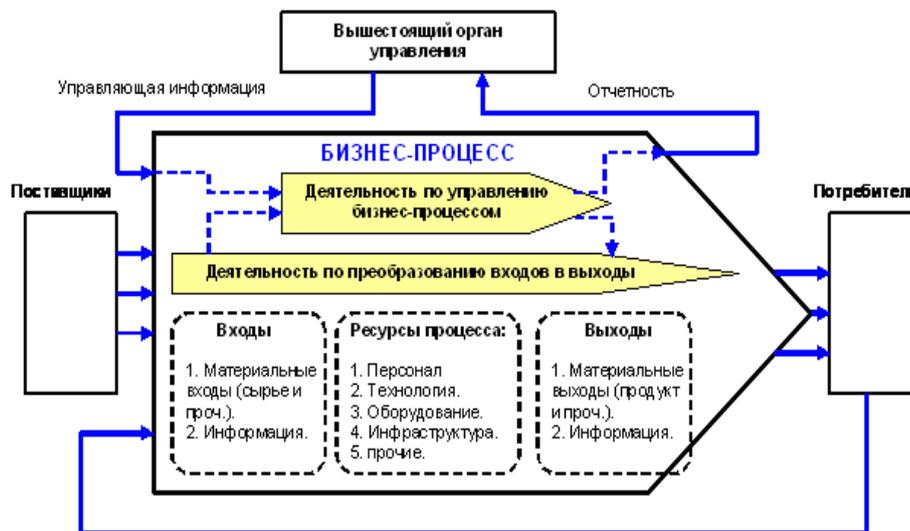


Рисунок 1 - Структурная схема бизнес-процесса [4]

В большинстве случаев к основным факторам, побуждающим организацию сосредотачивать свое внимание на улучшении бизнес-процесса, относятся: требования, предъявляемые потребителями и государством; необходимость снизить затраты или длительность цикла; внедрение программы управления качеством и т.д.

Ужесточение конкуренции делает очевидной потребность в повышении качества и эффективности бизнес-процессов. Необходимость совершенствования бизнес-процессов существует для всех организаций, находящихся в конкурентной среде: именно это обуславливает непрерывность этого процесса. Выбор процессов, подлежащих улучшению в первую очередь, индивидуален для каждого предприятия. Для того, чтобы выделить приоритетные проблемы - самые слабые звенья бизнес-процессов, важно провести анализ деятельности всего предприятия в целом, отделов, подразделений и т.д.

В этой связи, на наш взгляд, реальным и действенным подходом является комплексный подход, который включает: аудит бизнес-процесса; применение основных принципов улучшения бизнес-процессов; использование передовых технологий; инновационные решения, применимые только к конкретной, уникальной ситуации, порою содержащие элементы ноу-хау.

Непрерывное изучение будущей окружающей среды позволяет рассматривать разные тренды развития фирмы и открывает ей новые бизнес-сферы. Тенденция, которая предсказана и противоречит интересам фирмы, может привести к созданию такой стратегии, которая призвана равно как использовать все преимущества новой тенденции, так и предпринять нечто, смягчающее ее отрицательный эффект [5]. Эта попытка исключительно важна, поскольку именно она позволяет предвидеть направления воздействия различных факторов внешней и внутренней среды.

К началу двадцать первого столетия стала развиваться идея процессов бенчмаркинга (установления контрольных точек) относительно других организаций и использования открытий для того, чтобы разработать более совершенные способы производства. В случае, если рассматриваются процессы, бенчмаркинг не должен осуществляться относительно конкурентов в силу того, что ни в одной конкурирующей организации нет повторения конкретных процессов. Развитие такого анализа предполагает движение к успеху путем стремления к эталонным характеристикам мирового уровня.

После бенчмаркинга проводится реинжиниринг бизнес-процессов (РБП) - кардинальная и революционная перестройка бизнес-процессов компании, сопровождающаяся переходом на новые принципы построения организации. Необходимость реинжиниринга связывается с высокой динамичностью современного делового мира. Непрерывные и достаточно существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов стали сегодня обычным явлением, и компании, стремясь сохранить свою конкурентоспособность, вынуждены непрерывно перестраивать корпоративную стратегию и тактику.

Реинжиниринг применяется в трех основных ситуациях:

1. В условиях, когда фирма находится в глубоком кризисе, который может выражаться в явно неконкурентном (очень высоком) уровне издержек, массовом отказе потребителей от продукта фирмы.

2. Когда текущее положение фирмы может быть признано удовлетворительным, однако прогнозы ее деятельности являются неблагоприятными. Фирма сталкивается с нежелательными для себя тенденциями в части конкурентоспособности, доходности, уровня спроса.

3. Реализацией возможностей реинжиниринга, как правило, занимаются благополучные, быстрорастущие и агрессивные организации. Их задача состоит в ускоренном наращивании отрыва от ближайших конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ. Чтобы понять, каким образом проведение реинжиниринга бизнес-процессов повышает

эффективность работы компании, рассмотрим поэтапно, как реинжиниринг изменяет реконструируемые бизнес-процессы.

1. Несколько рабочих процедур объединяются в одну. Для перепроектированных процессов наиболее характерно отсутствие технологии «сборочного конвейера», в рамках которой на каждом рабочем месте выполняются простые задания, или рабочие процедуры. Выполнявшиеся различными сотрудниками, теперь они интегрируются в одну: происходит горизонтальное сжатие процесса. Если не удастся привести все шаги процесса к одной работе, то создается команда, отвечающая за данный процесс. Наличие в команде нескольких человек неизбежно приводит к некоторым задержкам и ошибкам, возникающим при передаче работы между членами команды. Однако потери здесь значительно меньше, чем при традиционной организации работ, когда исполнители подчиняются различным подразделениям компании, располагающимся, возможно, на различных территориях.

2. Исполнители принимают самостоятельные решения. В ходе реинжиниринга компании осуществляют не только горизонтальное, но и вертикальное сжатие процессов. Это происходит за счет самостоятельного принятия решения исполнителем в тех случаях, когда при традиционной организации работ он должен был обращаться к управленческой иерархии.

3. Шаги процесса выполняются в естественном порядке. Реинжиниринг процессов освобождает от линейного упорядочивания рабочих процедур, свойственного традиционному подходу, позволяя распараллеливать процессы там, где это возможно.

4. Процессы имеют различные варианты исполнения. Традиционный процесс ориентирован на производство массовой продукции для массового рынка, поэтому он должен исполняться единообразно, независимо от исходных условий при всех возможных входах процесса.

5. Работа выполняется там, где это целесообразно. В традиционных компаниях она организуется по функциональным подразделениям, что достаточно расточительно и медленно.

6. Уменьшается количество проверок и управляющих воздействий. Проверки и управляющие воздействия непосредственно не производят материальных ценностей, поэтому задача реинжиниринга - сократить их до экономически целесообразного уровня.

Заметим, что как любая система, РБП таит в себе определенную опасность: если организация не начнет переосмысливание процессов вместе с общим видением и стратегией, то вся деятельность может превратиться в банальное снижение издержек, которое «подрезает организации крылья» и делает невозможным успех в каких-либо выбранных стратегиях. Его применение должно осуществляться в тесной связи со стратегией и ни в коем случае не независимо от нее.

Другие весьма популярные действия – аутсорсинг, т.е. попытка увеличить объем деятельности, на выполнение которой заключаются субдогвора с внешними организациями. Причины могут быть весомыми, преследующими конеч-

ную цель - достижение наилучших результатов в тех сферах деятельности, где можно получить преимущества от большей компетенции производителя, в том числе для сокращения издержек. Аутсорсинг в современном понимании представляет собой одну из форм стратегических альянсов между поставщиком и организацией. Между тем, следует быть очень осторожным с возможной «трансформацией» стержневой компетенции или способности фирмы: проводимые изменения могут сделать невозможным дальнейшее использование ее в качестве основы в будущем.

Наибольший приоритет отдается тренировочным программам, которые напрямую связаны с корпоративными целями, с целью эффективного внедрения общей стратегии и помощи менеджерам осознания значительных изменений, а также формирования тактических шагов для ее реализации. Эта сфера должна быть наиболее приоритетной не только при распределении фондов; политика может быть такова, что будет необходимо активное участие всех сотрудников, которые проходят обучение. Концепции совершенствования реинжиниринга бизнес-процессов во многом схожи, однако они имеют ряд принципиальных методологических отличий. От верного выбора концепции и последующего правильного планирования проекта преобразования во многом будет зависеть результативность всех работ по повышению операционной эффективности бизнеса [7].

Чтобы успешно внедрить процессный подход к управлению, руководители компании должны четко понимать, в чем заключается процессное управление, как будут выделяться и управляться процессы организации, почему такой подход эффективен. Концепция должна восприниматься не только интуитивно, но и формулироваться в конкретных терминах и проходить ряд последовательных этапов:

- улучшение процесса;
- автоматизация процесса и т. д.

Руководителю организации важно не только самому проникнуться идеей процессного управления, но и донести свою убежденность до сотрудников. Именно поэтому исключительно важны системы терминов и концепция внедрения. Опыт показывает, что успеха добивались те компании, руководители которых создали собственную логичную и понятную концепцию внедрения процессного подхода и, прикладывая в течение нескольких лет немалые усилия, сумели ее реализовать. Важно создать систему управления, неотъемлемой частью которой станет управление процессами. Такую систему невозможно внедрить в приказном порядке или купить (например, в виде какой-либо автоматизации). Вопрос, скорее в создании определенной культуры работы с процессами на всех уровнях управления.

Для внедрения процессного подхода в организации необходимо:

1. Провести построение, анализ и оптимизацию цепочек создания ценности организации. Методика построения и анализа цепочек создания ценности позволяет анализировать бизнес на верхнем уровне и принимать решения о преобразовании процессов и организационной структуры организации. Можно ска-

зять, что это высший из возможных уровней применения процессного подхода к управлению.

2. Создать систему процессов организации в целях осуществления изменений в организационной структуре; поэтапной регламентации процессов; разработки системы показателей для управления процессами; проведения анализа по сравнению с конкурентами (бенчмаркинга); использования лучших отраслевых практик.

3. На основе системы процессов оптимизировать организационную структуру организации. При этом необходимо добиться, чтобы при выполнении процессов были устранены:

- зоны безответственности;
- дублирование функций;
- пересечение полномочий;
- неэффективные звенья цепочки.

4. Выполнить документирование деятельности в той степени, которая необходима для организации управления процессами.

5. Разработать и внедрить систему показателей для управления организацией и процессами.

6. Организовать управление процессами. Чтобы организовать такое управление:

- у руководства организации должно быть понимание методов управления процессами;

- необходимо выделить соответствующие ресурсы (например, средства на разработку информационной системы, регламентов, обучение персонала и т. п.);

- должна быть четко структурирована система процессов;

- нужно разработать систему целей и показателей для управления процессами.

7. Организовать деятельность руководителей по улучшению процессов. Можно наладить оперативное управление процессами, но не добиться при этом улучшений в них. В рамках внедрения процессного подхода необходимо создать механизмы улучшений процессов. Возможны различные подходы к решению этой задачи: от жестких административных мер до вовлечения персонала и создания условий для эффективной командной работы по улучшению процессов.

8. Разработать и внедрить систему мотивации, ориентированную на улучшение процессов.

Многие противопоставляют функциональный и процессный подходы, считают их взаимоисключающими. Однако чисто «процессная организация» является мифом [8]. Отказ от функционального подхода предполагает исключить такие понятия, как «функция» и «функциональный принцип организационной структуры». То есть распределение специалистов будет осуществляться по признаку принадлежности их к процессам. Но в организации, как правило, каждый из сотрудников принадлежит конкретному подразделению, хотя он и мно-

гофункционален. Поэтому функция и организационная структура не могут быть полностью исключены. Поэтому в организации могут появиться две параллельно существующие системы менеджмента, со своими системами планирования, распределения и ресурсов и отчетности. Чтобы этого избежать, необходимо, выделив основные процессы, сопоставить их с существующей структурой организации, найти места, где структура «рвет» процессы с точки зрения зон ответственности руководителей, и поменять границы структурных подразделений так, чтобы они совпадали с процессами. Кроме того, изменение границ структурных подразделений может проводиться исходя из целей процессов.

Именно сочетание функционального и процессного подхода к управлению предприятием является «золотой серединой». Функциональная организация характеризуется статичными элементами, такими как функции, оргструктура, регламенты, процессная же динамична. Функциональная структура определяет «что делать», а процессная – «как делать». В положениях о структурных подразделениях и должностных инструкциях определяется функциональный состав и распределение функций между подразделениями и сотрудниками, а в регламентах (документированных процедурах) процессов устанавливается четкая последовательность действий конкретных сотрудников по выполнению ими своих функциональных обязанностей.

Системный подход требует исследования объекта как единого целого и как системы, включающей другие составные элементы, находящиеся во взаимодействии, а также как составной части другой системы более высокого уровня, в которой анализируемый объект взаимодействует с остальными подсистемами.

В основе системного подхода лежит четкое точное и всесторонне взвешенное целеполагание. То есть при исследовании организации должны быть выделены элементы (подразделения и процессы), внутренние и внешние связи, наиболее существенным образом влияющие на исследуемые результаты функционирования организации, и цели и задачи каждого из элементов, исходя из ее общего предназначения.

Таким образом, к началу XXI века сложилась система управления, в основе которой лежат ориентация на потребителя и качество выпускаемой продукции, рассмотрение любой деятельности как процесса, рассмотрение организации как системы взаимосвязанных элементов (процессов и структурных подразделений), непрерывное улучшение и принятие решений по результатам измерения и мониторинга процессов, оценки их результативности в достижении целей и эффективности использования ресурсов.

Список литературы

1. Сычева И.Н., Пермьякова Е.С. Современная практика регионального программирования / Вестник алтайской науки, 2015. - № 3-4. - С. 515-518.
2. Сычева И.Н., Пермьякова Е.С. Маркетинговые стратегии в стратегическом планировании организации / Наука третьего тысячелетия: сборник статей Международной научно-практической конференции (3 ноября 2015,г. Самара) – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 302 с. - С. 110-113.

3. Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Возмещение затрат труда в условиях инноваций / Инновационная наука: Международный научный журнал. – 2015. № 10. С. 136-138. Уфа, Аэтерна, 2015.
4. Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: анализ и моделирование / Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы седьмой международной научно-практич. конференции. Рубцовск, 17-18 апреля 2015 г. – Рубцовск, 2015 . С. 108-114.
5. Инновационное предпринимательство в регионе: проблемы и решения / Сычева И.Н., Пермякова Е.С. // Международный ежемесячный научный журнал «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» №9, ноябрь 2015 г. С. 95-98.
6. Сычева И.Н. Трудовые отношения в структуре экономических систем: методология исследования // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2002. № 2. С. 6-10.
7. Сычева И.Н. Занятость как фактор трансформации социальной структуры региона. Министерство общего и профессионального образования Российской Федерации; Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова. Барнаул, 1998.
8. Возмещение затрат труда в условиях инноваций / И.Н.Сычева, Е.С.Пермякова, Н.Н.Кузьмина // Инновационная наука, №10, 2015. - С. 136-138.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Абылкасимова Жибек Ануарбековна** - доктор PhD, зав.кафедрой Экономика, Государственный университет имени Шакарима города Семей
2. **Асканова Оксана Владимировна** - д.э.н., доцент, зав.кафедрой «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ
3. **Агумбаева Асия Ерликовна** - к.э.н, и.о. асоц.профессора Казахский агротехнический университет им. С.Сейфуллина
4. **Ануфриева Ирина Юрьевна** - к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и социально-экономических отношений Международного института экономики, менеджмента и информационных систем ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»
5. **Артемова Мария Викторовна** - старший преподаватель ЭФ НГУ
6. **Асанова Күнайым Асанқызы** - магистрант, Восточно-Казахстанский государственный технический университет имени Д. Серикбаева
7. **Афанасьева Наталья Юрьевна** - к.искусствоведения, доцент кафедры ЭП, Бийский Технологический институт
8. **Ахметкерей Балкенже Утагалеевна** - докторант Академии государственного управления при Президенте РК., руководитель Управления, Комитет по финансовому мониторингу Министерства финансов Республики Казахстан
9. **Асылбеков Тимур Нурланович** - магистрант, Государственный университет им. Шакарима г. Семей
10. **Белан Ксения Андреевна** - РИИ АлтГТУ
11. **Волкова Марина Владимировна** - к.э.н., доцент, доцент кафедры «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике», филиал ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» в г. Нижневартовске
12. **Вансевич Елена Игоревна** - аспирант каф. МЭО БГУ, главный инспектор, Минская центральная таможня
13. **Варавин Евгений Владимирович** - к.э.н., доцент кафедры «Финансы, учет и налогообложение», Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева
14. **Габдуллина Лаззат Баглановна** - магистр экономики, старший преподаватель Государственного университета имени Шакарима г.Семей
15. **Гаймахер Дмитрий Дмитриевич** - магистрант, Национальный университет «Львовская политехника», Украина, г. Львов
16. **Гранецкий Владимир Николаевич** - к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент инновации» ВКГТУ им. Д. Серикбаева
17. **Глотко Андрей Владимирович** - д.э.н., доцент, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

18. **Денисов Сергей Александрович** – к.э.н., доцент, доцент кафедры международных отношений, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
19. **Данильчик Татьяна Леоновна** - к.э.н, доцент, заведующая кафедрой ЭТиП, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул
20. **Дирша Елена Викторовна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
21. **Ершова Любовь Владимировна** - аспирант, ФГБОУ ВО «Горно-Алтайский государственный университет
22. **Есенбекова Замзагуль Жуматаевна** - старший преподаватель кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей
23. **Жарикова Анастасия Владимировна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
24. **Жайлаубаева Шынар Далеловна** - к.э.н., доцент, Государственный университет им.Шакарима г.Семей
25. **Закимова Альфия Манарбековна** - к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент инновации», Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева
26. **Зейнуллина Айгуль Жумагалиевна** - к.э.н., зав. кафедрой «Учет и аудит», Государственный университет имени Шакарима города Семей
27. **Исахова Асия Сейдихабаровна** - доктор PhD, доцент кафедры «Финансы и статистика», Университет Нархоз
28. **Кажиева Жания Хайдаровна** - к.э.н., доцент, Государственный университет имени Шакарима города Семей
29. **Казанцева Юлия Викторовна** - к.п.н., доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин РИИ АлтГТУ
30. **Каракуш Елена** - представитель бизнес-сообщества города Анталья, Турция
31. **Колос Елена Анатольевна** - д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент инновации» ВКГТУ им. Д. Серикбаева
32. **Казыкенов Аслан Жадыгерович** – старший преподаватель кафедры «Менеджмент инновации» ВКГТУ им. Д.Серикбаева
33. **Казыкешова Акмарал Турсынбековна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент инновации» ВКГТУ им.Д.Серикбаева
34. **Козлова Марина Васильевна** - к.э.н., доцент кафедры «Финансы, учет и налогообложение», Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева
35. **Конурбаева Жадыра Тусупкановна** - к.э.н., доцент, член-корреспондент Международной академии информатизации, зав. кафедрой «Инновационный менеджмент» ВКГТУ им. Д. Серикбаева
36. **Кулмаганбетова Альмира Саркытбековна** - магистр государственного и местного управления, докторант, ЕНУ имени Л.Гумилева

37. **Лукин Александр Львович** - к.э.н., доцент, доцент кафедры международных экономических отношений, АлтГТУ
38. **Лукин Лев Николаевич** - к.т.н., доцент, АлтГТУ
39. **Мадиярова Эльвира Собетоллаевна** - к.э.н., ассоциированный профессор, зав. кафедрой «Финансы, учет и налогообложение», Восточно-Казахстанский государственный технический университет имени Д. Серикбаева
40. **Мальцева Елена Владимировна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
41. **Манаев Владимир Васильевич** - д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ
42. **Масенова Айжан Матановна** - старший преподаватель «Менеджмент инновации» ВКГТУ им.Д.Серикбаева
43. **Молдагали Назерке Бауыржанкызы** - магистрант ГУ имени Шакарима города Семей
44. **Муляр Мария Николаевна** - РИИ АлтГТУ
45. **Мусатова Мария Михайловна** - к.э.н., доцент, старший научный сотрудник ИЭИОПП СО РАН
46. **Никитина Дарья Петровна** - бакалавр экономики, ревизор, Министерство финансов Алтайского края
47. **Нуралина Каламкас Тлеугабыловна** - магистр экономики, старший преподаватель, Государственный университет имени Шакарима города Семей
48. **Осадчая Ольга Петровна** - д.э.н., доцент, зав. кафедрой «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
49. **Пашина Любовь Леонидовна** - д.э.н., доцент, профессор, Дальневосточный ГАУ
50. **Пашина Мария Владимировна** - ведущий консультант отдела экономики г. Благовещенск, Министерство ЖКХ Амурской области,
51. **Привалов Василий Иванович** – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, АГУ
52. **Пермякова Елена Сергеевна** - доцент кафедры «Менеджмент», Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, г. Барнаул
53. **Позняковская Алина Алексеевна** – студентка, АлтГТУ им. И.И. Ползунова
54. **Попов Александр Владимирович** - к.с.н., доцент кафедры МЭО, Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, г. Барнаул
55. **Прищенко Елена Анатольевна** - к.э.н., доцент Экономического факультета, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет
56. **Рахимбердинова Мадина Умаргалиевна** - доктор PhD, заведующий кафедрой «Менеджмент инноваций» ВКГТУ им.Д.Серикбаева

57. **Ремизов Денис Валерьевич** - к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
58. **Рыбакова Ирина Владимировна** - старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ
59. **Свирина Юлия Юрьевна** - к.т.н., доцент кафедры ЭП, Бийский Технологический институт
60. **Рябец Ольга Петровна** - магистрант, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул
61. **Солтанбекова Шахрам Ондасыновна** - старший преподаватель «Менеджмент инновации» ВКГТУ им.Д.Серикбаева
62. **Соломенникова Елена Афанасьевна** - к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск
63. **Сорокин Антон Витальевич** - к.э.н., доцент, доцент кафедры «Менеджмент и экономика», РИИ АлтГТУ
64. **Султанова Карина Миратовна** - магистрант ГУ имени Шакарима города Семей
65. **Сычева Ирина Николаевна** - д.э.н., профессор, директор Института экономики и управления, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул
66. **Токтагулова Майгуль Ораловна** - студент 4 курса специальности «Финансы», Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева
67. **Тусуббекова Мунира Рахимжановна** - магистрант ГУ имени Шакарима города Семей
68. **Удовицкая Елена Юрьевна** - старший преподаватель, Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева, кафедра «Инженерное предпринимательство»
69. **Углинская Виктория Владимировна** - к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит», РИИ АлтГТУ
70. **Хорунжин Максим Геннадьевич** - к.э.н., доцент, доцент кафедры «Планирование и прогнозирование бизнес-процессов», Алтайский ГАУ
71. **Чмышенко Елена Георгиевна** - д.э.н., профессор, профессор кафедры экономического управления организацией, Оренбургский государственный университет
72. **Чиркова Ольга Александровна** - специалист по УМР деканата ГЭФ, РИИ АлтГТУ
73. **Чугунов Эдуард Александрович** - главный конструктор, ЗАО «РЗЗ»
74. **Яковлева Татьяна Ивановна** - старший преподаватель ЭФ НГУ

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Материалы Десятой международной научно-практической конференции
20-21 апреля 2018 г.

Публикуется в авторской редакции

Редактор Е.Ф. Изотова

Подготовка оригинала-макета – информационно-технический отдел РИИ

Подписано к печати 29.05.2018. Формат 84x108/16.
Усл. печ. л. 44,25. Тираж 150 экз. Заказ 181672. Рег. №14.

Отпечатано в типографии ООО Фирма «Выбор»
658213, Рубцовск, пр. Ленина, 41