



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

**Материалы Одиннадцатой международной научно-практической
конференции**

19-20 апреля 2019 года

ББК 65.01

Научно-редакционная коллегия:

О.П. Осадчая, д.э.н., профессор, профессор каф. «ЭиУ» (ответственный редактор)

Д.В. Ремизов, к.э.н., зав.каф. «ЭиУ» (редактор)

А.В. Карпенко, к.э.н., доцент каф. «ЭиУ» (технический секретарь)

П 781 Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Одиннадцатой международной научно-практической конференции 19-20 апреля 2019 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2019. – 207 с.

ISBN 978-5-990 -77 -11-5-4

Сборник включает материалы Одиннадцатой 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 19-20 апреля 2019г. Статьи сгруппированы по основным направлениям работы конференции.

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

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

Стилизация 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 978-5-990 -77 -11-5-4

© О.П. Осадчая, Д.В. Ремизов, А.В. Карпенко, составление, 2019

© Рубцовский индустриальный институт, 2019

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	7
СЕКЦИЯ 1 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ	8
<i>Асканова О.В.</i> ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РОССИИ	9
<i>Вансевич Е.И.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПОЛИТИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ АНТИ- ДЕМПИНГОВЫХ МЕР НА РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ НА МЕЖДУНА- РОДНОМ УРОВНЕ	15
<i>Койчубаев А.С., Турсунгалиев А.А., Хамитов Р.Ф.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	21
<i>Койчубаев А.С., Койчубаева А.А., Толымгожинова М.К.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)	26
<i>Е.В. Мальцева, А.С. Бычков</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКА ВЫ- ЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ	31
<i>Перекаренкова Ю.А., Солопова Н.Н., Зорин А.С.</i> ИСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СУЩ- НОСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕ- СКОЙ ЭКОНОМИИ	36
<i>Попов А.В.</i> ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ МЕ- НЕДЖМЕНТА	41
<i>Углинская В.В.</i> НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ЖКХ – «МУСОРНАЯ» РЕФОРМА	46
<i>Шапочкина Е.Ю.</i> АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	50

<i>Шеримова Н.М.</i> АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ СЕКТОРОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	58
СЕКЦИЯ 2 РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА	66
<i>Ануарбекова Б.Б., Муканов Б.Н., Тойкин С.Х., Алибаева М.М.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОСТОЧНОГО РЕГИ- ОНА	67
<i>Арпентьева М.Р.</i> ТУРИЗМ И КУЛЬТУРА РУССКОГО СЕВЕРА (ПРИМОРЬЯ)	72
<i>Балдина Н.П.</i> РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРО- МЫШЛЕННОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ЧИСЛЕННО- СТИ И ВЫРУЧКЕ	84
<i>Зобнев В.В., Попов А.В.</i> ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ – МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	91
<i>Коврижных И.В.</i> ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	100
<i>Муханова И.Н., Муханова Л.З., Свирина Ю.Ю.</i> АЛТАЙСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗА- ТЕЛИ РАЗВИТИЯ	106
<i>Осадчая О.П., Волкова М.В.</i> АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ	114
<i>Петрова М.В.</i> СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЬНОВОДСТВА В АЛ- ТАЙСКОМ КРАЕ	122
<i>Попов А.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ГОСУДАРСТВЕН- НАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ	124

<i>Рахимбердинова М.У., В.Н. Гранецкий, Г.А. Байтикенова</i> ПРОБЛЕМЫ И ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ	132
<i>Ремизов Д.В., Фартышев Д.А.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ	136
<i>Чиркова О.А.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ ПРОГРАММ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	141
СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ	146
<i>Белокуренок Н.С., Стрельцова Т.В.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СТОИ- МОСТИ ФИРМЫ В ЧАСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	147
<i>Е.Б. Кожевников</i> ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЦЕЛИ НАЛОГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФ- ФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕН- НЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ИН- ТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ	154
<i>Койчубаев А.С., Муханова Г.К., Казиева А.А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ КОМПАНИЙ	158
<i>Кохановская И.И., Говоров Н.А.</i> ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РИСКОВ ИНВЕСТИЦИ- ОННОГО ПРОЕКТА	162
<i>Полынская М.М., Гизатулина Ю.А.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ АДМИ- НИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА СТРОИТЕЛЬ- НОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	171
<i>Прищенко Е.А.</i> ОЦЕНКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КОМПАНИИ ПЕРЕД РАБОТНИКАМИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ	177
<i>Сабыржанова А.Б.</i> ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	182

<i>Свирина Ю.Ю.</i> РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВУ- ЗАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ	186
<i>Сенопальникова В.А., Зинченко М.В.</i> ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИ- ЯТИЯХ	191
<i>Сенопальникова В.А., Зинченко М.В.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СТОИ- МОСТИ ФИРМЫ	194
<i>Соломенникова Е. А.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕ- НИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА	196
<i>Сорокин Ал. В., Сорокин Ан. В.</i> ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕ- СТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИ- НОСТРОЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КОМПАНИЙ «АЛ- МАЗ»)	202
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТРАХ	205

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 «Экономика и управление» 19-20 апреля 2019 года была проведена Одиннадцатая 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 регионов России, Республики Казахстан (3 города), Республики Белоруссия (1 город). Свои работы прислали преподаватели, ученые, руководители и специалисты предприятий из Барнаула, Новосибирска, Бийска, Иркутска, Семей, Усть-Каменогорска, Астаны, Калуги, Минска и других городов.

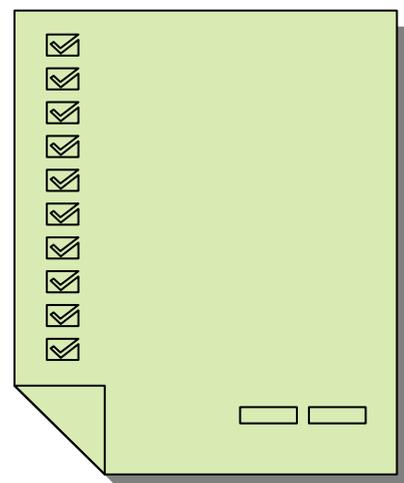
Редакционная коллегия выражает благодарность администрации Рубцовского индустриального института в лице директора д.т.н. *Кутумова Алексея Анатольевич* и коллегам за участие, поддержку и помощь в издании сборника.

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



ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РОССИИ

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

В статье обобщаются проблемы системы стратегического планирования в РФ, обусловленные в том числе господствующим долгое время правовым хаосом в этой сфере. На примере отрасли сельскохозяйственного машиностроения раскрывается противоречие между декларативным подходом к принимаемым стратегическим документам и низкой отдачей от них в виде конкретных социально-экономических результатов. Автором рассмотрены изменения, вызванные вступлением в силу федерального закона №172-ФЗ, и связанные с ним надежды на формирование «законодательного каркаса», призванного обеспечить унификацию и формализацию процессов стратегического планирования. При этом показано, что принятие закона пока так и не позволило создать в стране стройную, непротиворечивую и завершённую систему стратегического планирования. Результатом стал вывод о сохранении проблем качества разрабатываемых стратегических документов, не ставших пока реальными инструментами управления.

Ключевые слова: стратегическое планирование, закон, проблемы, целеполагание, стратегические ориентиры

Сбалансированное и устойчивое территориально-отраслевое развитие любой страны не может быть обеспечено при отсутствии образа её будущего, ясных смыслообразующих намерений государства в отношении её развития. В этой связи опыт стран Запада и Японии убедительно демонстрирует высокую факторную значимость для успешности национальных экономик наличия эффективной системы стратегического планирования. Именно поэтому в России, которая внесла огромный вклад в теорию и практику стратегического планирования, впоследствии широко распространившегося в мире, данные наработки должны не разрушаться по вымышленным лекалам апологетов «невидимой руки свободного рынка», а укрепляться в соответствии с подлинной исторической практикой.

Начиная с 1991 года постсоветская Россия несколько лет подряд существовала в условиях полного отказа от государственного стратегического планирования, а значит, и отсутствия ориентиров и долгосрочных перспектив экономического развития. Однако в условиях нарастающего хаоса становилось всё очевиднее, что устойчивость и целенаправленность национальной экономики может базироваться только на принципах стратегического планирования, без которого любые попытки программировать развитие страны на длительный период не могут быть реализованы практически. Результатом стало принятие Федерального закона «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» №-115 ФЗ от 20 июля 1995 г., явившегося, по мнению ряда экспертов, неким компромиссом между придерживавшимися противоположных взглядов элитными группировками на роль и задачи стратегического планирования в государственном управлении [1]. Почти два десятилетия правовое пространство стратегического планирования в России было сужено до этого единственного законодательного акта, на малоэффективность которого, его рамочный характер, слабую связь с суще-

ствующими реалиями указывали многие специалисты. Результатом стала череда разномасштабных документов стратегического планирования, которые создавались на разной методической основе, трудно классифицировались и поддавались оценке с точки зрения соответствия целеполаганию социально-экономического развития РФ и развития той или иной отрасли [2, с. 127]. Поэтому, несмотря на большое число принятых стратегических документов для многих секторов отечественной экономики и прилагаемые государством усилия по регулированию в РФ порядка стратегического планирования, в данной сфере оставался целый ряд нерешённых проблем (рисунок 1).



Рис. 1. Проблемы в сфере стратегического планирования РФ

При этом, на наш взгляд, наиболее остро проблема стратегического планирования в РФ проявляется в противоречии между большим числом принимаемых стратегических документов и низкой отдачей от них в виде конкретных социально-экономических результатов. Как показывает реальность, сам факт наличия официальных стратегических документов по отдельным направлениям пространственно-отраслевого развития автоматически не делает их успешными. Так, в работе [3] на примере Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года, утверждённой Приказом Минпромторга России от 22.12.2011 г., №1810, автором убедительно показаны провалы по большинству заложенных в данный стратегический документ целевых индикаторов. В частности, производство тракторов в России в 2016 году на 44% отставало от предусмотренного для данного года в стратегии целевого ориентира,

для комбайнов невыполнение стратегического индикатора составило 23% [3]. Не удалось в период действия стратегии выйти и на целевой уровень таких индикаторов, как объём продаж сельскохозяйственной техники в России, экспорт и соотношение объёма экспортных поставок и внутреннего рынка сельхозтехники. При этом именно в отношении двух последних индикаторов имеет место наиболее существенное отставание от ожидаемых результатов. Так, объём экспорта в 2016 году удалось довести лишь до уровня, более чем в 7 раз недотягивающего до целевого ориентира. Соотношение «экспорт/внутренний рынок» сложилось на уровне почти в 4 раза ниже ожидаемого стратегией [там же]. Несмотря на частный пример, он призван здесь продемонстрировать общий декларативный подход к формированию стратегических документов, обеспечивающий «радужные» перспективы территориально-отраслевого развития, плохо согласованные с реальными возможностями.

Сложившаяся ситуация в сфере стратегического планирования все очевиднее свидетельствовала, что без решения назревших проблем любые попытки программировать развитие государства не могут быть успешно реализованы, поэтому многие ведущие российские учёные-экономисты неоднократно указывали на необходимость введения в отечественное нормативно-правовое поле нового закона. Результатом стало принятие в 2014 г. Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (№172-ФЗ от 28.06.2014 г.), ставшее знаковым событием, в котором многие специалисты поспешили увидеть перелом в государственно-управленческой парадигме.

Принятие нового закона о стратегическом планировании призвано было обеспечить унификацию и формализацию процессов стратегического планирования, внося новые моменты в систему государственного воздействия на экономические процессы в основном по трем направлениям: в перечне документов стратегического планирования, в четком определении характера этих документов и в их содержании [4]. Таким образом, основное назначение данного закона состояло в формировании «законодательного каркаса», который должен был объединить множество разрозненных, малосвязанных между собой аспектов планирования в новую, взаимосвязанную и эффективную систему управления страной [1].

Харченко К.В. [5] в качестве однозначно позитивных особенностей Федерального закона №172-ФЗ выделяет:

- обобщение многолетней практики разработки различных стратегических документов на всех уровнях управления – от федерального центра до муниципальных образований;
- обязательность общественного обсуждения документов стратегического планирования;
- упорядочение хранения документов стратегического планирования путем создания федерального государственного реестра;
- создание федеральной информационной системы стратегического планирования;
- провозглашение ряда полезных принципов стратегического планирования: измеряемости целей, соответствия между целями и показателями.

Наряду с несомненными достоинствами Федерального закона №172-ФЗ, оправдавшими некоторые ожидания экспертного сообщества, он содержит много пробелов, коллизий и неточностей. В частности, Гаганов А.А. [6] обращает внимание на то, что в Законе не содержится прямого указания на конечную цель осуществления стратегического планирования, вернее, она указана лишь формально и сформулирована как «решение задач устойчивого социально-экономического развития и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации». При этом само понятие «устойчивого социально-экономического развития» в законе не раскрывается, хотя и неоднократно фигурирует. В этой связи Гаганов А.А. констатирует, что стратегическое планирование, не имеющее ценностной основы, может вести куда угодно» [там же].

Анализируя Закон о стратегическом планировании с точки зрения путей исправления ошибок предыдущего закона, Гаганов А.А. выделяет следующие проблемные моменты [7]:

- неопределённость конкретных ответственных органов и мер их ответственности за ненадлежащее выполнение своих функций;
- нечёткость встраивания законодательства о стратегическом планировании в систему действующего законодательства; непродуманность прямых корреспондирующих норм согласования стратегического планирования с бюджетным процессом;
- неспешность принятия подзаконных актов во исполнение нового закона;
- сохранение дублирования полномочий министерств в некоторых сферах.

Всё вышеотмеченное обуславливает ситуацию, когда сохраняют свое действие множество программных и стратегических документов, принятых до вступления в силу нового закона, и возникают коллизии между ними, в результате закон до сих пор не работает в полной мере. По мнению Гаганова А.А., качество и содержание закона имеют резервы для его дальнейшего совершенствования [6]. Однако, как справедливо подмечено Харченко К.В. [5], настораживает то, что при всех имеющихся пробелах и неточностях закона за все время его действия в него не было внесено ни одной поправки, что может быть свидетельством как его низкой практической значимости, так и недостаточного понимания вектора необходимых изменений.

Таким образом, несмотря на то, что с момента принятия закона о стратегическом планировании прошло почти пять лет, система документов стратегического планирования до сих пор не может претендовать на стройность, непротиворечивость и завершенность, что обуславливает нерешённость большинства обозначенных на рисунке 1 проблем в системе отечественного стратегического планирования.

Более того, принятые уже после вступления в силу нового закона стратегические документы по-прежнему не лишены декларативности, недостаточной проработки целевых индикаторов, что обесценивает их содержание, делает недостижимыми в установленные сроки, а во многих случаях заведомо мертворождёнными. В результате, несмотря на ожидания специалистов, многочисленные государственные стратегии и программы пока так и не стали реальным ин-

струментом управления, оставаясь, по сути, красивыми «декларациями о намерениях» либо превращаясь в дорогостоящие симулякры.

В подтверждение представленных слов можно привести исследование автором стратегических намерений государства в отношении развития сельхозмашиностроения [2], которые нашли отражение в принятой в июне 2017 года Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения РФ на период до 2030 г. (утверждена распоряжением Правительства РФ от 07.06.2017 г., №1455-р.). Причиной разработки и принятия этого отраслевого стратегического документа (хотя на тот момент действовала Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года, утверждённая Приказом Минпромторга России от 22.12.2011 г., № 1810) явилась необходимость приведения в соответствие с новым №172-ФЗ ранее принятых документов стратегического планирования. Сопоставление целевых индикаторов и ожидаемых результатов двух стратегических документов показывает большую реалистичность показателей новой стратегии, лучше учитывающих реальные возможности отрасли [2, с. 129], что нельзя не отметить как позитивный сдвиг. Однако в рамках мероприятий первого этапа Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения РФ на период до 2030 г. принята Стратегия развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 г. (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 августа 2017 г. № 1876-р.), т.е. с лагом всего в два месяца. Оценка автором согласованности и непротиворечивости индикаторов этих двух стратегических документов позволила сделать вывод о катастрофически слабой увязке их целевых индикаторов [2, с. 132].

Так, в соответствии с оптимистическим сценарием Стратегия развития экспорта предполагает довести поставки отечественной сельхозтехники на внешние рынки к 2025 году до 30 млрд. руб. Однако в Стратегию отраслевого развития до 2030 года заложены совсем другие показатели. Так, анализ прогнозных объёмов производства сельскохозяйственной техники к 2030 г., целевых значений ежегодного темпа прироста производства и ожидаемого соотношения «экспорт/внутренний рынок» позволил автору установить, что объём экспорта в 2025 году должен составлять около 75 млрд. руб., что весьма далеко даже от индикаторов оптимистичного сценария [2, с. 131]. Что касается базового сценария, по заявлению самих разработчиков, он отражает прогнозные показатели при сохранении поддержки экспорта в рамках приоритетного проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности» и предусматривает увеличение экспорта до 15,2 млрд. руб. к 2025 г., что явно не соответствует целевым индикаторам отраслевой Стратегии-2030. Но сильнее всего диссонируют с ожиданиями отраслевой Стратегии прогнозные показатели пессимистичного сценария, не предусматривающего мер поддержки экспортёров. Более того, объём экспорта в 2018 г. согласно данному сценарию прогнозируется на уровне ниже фактически достигнутого показателя 2016 г. [2, с. 132].

Таким образом, на примере всего лишь двух документов отраслевого стратегического планирования видно, что принятие ожидаемого многими закона о стратегическом планировании не решило проблемы качества разрабатываемых

стратегий с позиции их реальности, сбалансированности и взаимоувязки, которая по-прежнему остаётся актуальной. Кроме того, как малооправданные следует оценить надежды на кардинальные изменения в системе стратегического планирования, позволяющие сместить акцент с разработки стратегий на их продуктивную реализацию в условиях отсутствия эффективных механизмов актуализации, контроля и оценки хода реализации документов стратегического планирования.

Список использованной литературы

1. Анализ ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 № 172-ФЗ непосредственно связанных с ним федеральных законов и нормативных актов // DOCPLAYER. [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/56118902-Strategicheskoe-planirovanie-do-prinyatiya-fz-o-strategicheskom-planirovanii-v-rossiyskoy-federacii-sovetskiy-period.html> (дата обращения: 27.09.2018).

2. Асканова О.В. Стратегические намерения государства в развитии сельхозмашиностроения // ЭКО. – 2019. – №2(536). – С.123-134.

3. Асканова О.В. Стратегические индикаторы развития сельскохозяйственного машиностроения и степень их достижения // Современная техника и технологии: проблемы, состояние и перспективы: материалы восьмой всероссийской научно-практической конференции. – Рубцовск, 2018.

4. Сенчагов В.К., Иванов Е.А. Закон о стратегическом планировании и задачи по его реализации // Вестник финансового университета. – 2015. – №3. – С. 38-50.

5. Харченко К.В. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации»: проблемные вопросы и направления совершенствования // Практика муниципального управления. – 2015. – №10. – С. 11-19.

6. Гаганов А.А. Процесс стратегического планирования: правовой аспект // Центр научной политической мысли и идеологии. [Электронный ресурс]. URL: <http://rusrand.ru/analytics/protsess-strategicheskogo-planirovaniya-pravovoj-aspekt> (дата обращения: 26.03.2019).

7. Гаганов А.А. Есть ли в России стратегическое планирование? // Центр научной политической мысли и идеологии. [Электронный ресурс]. URL: <http://rusrand.ru/analytics/est-li-v-rossii-strategicheskoe-planirovanie> (дата обращения: 27.03.2019).

УДК 327.7 (339.543.328)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПОЛИТИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ
АНТИДЕМПИНГОВЫХ МЕР НА РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ
НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Е.И. Вансевич

Белорусский государственный университет, г. Минск

Работа посвящена вопросам экономического и политического влияния внешнеторговой политики на процессы международной торговли стран и применению антидемпинговых мер при осуществлении защиты внутреннего рынка. Автором рассмотрены также вопросы деятельности международных организаций в вопросах применения запретов и ограничений в сфере международной и национальной безопасности при осуществлении международной торговли.

По общему правилу, переговоры в рамках ВТО касательно применения антидемпинговых мер и мер, а также мер против субсидируемого экспорта товаров регулируются статьей 6 Генерального соглашения по тарифам и торговле (далее - ГАТТ ВТО).

Дополнительным документом, регулирующим данную сферу в мировом масштабе, является декларация, принятая в Дохе (Катар) в ноябре 2001. Данный документ разъясняет и разграничивает случаи правоприменения статьи 6 ГАТТ ВТО [1].

В США наложение антидемпинговых пошлин является неотъемлемой частью важнейших функций, выполняемых Международной комиссией по торговле (далее - Комиссия) в качестве независимого государственного органа. Комиссия вводит в действие антидемпинговые пошлины при доказанных фактах демпинга со стороны производителя товаров либо экспортера. Факт демпинга признается таковым только после проведения антидемпингового расследования и сделанных заключениях Департамента коммерции. При этом размер ставок вводимых антидемпинговых пошлин зачастую превышает в несколько раз заявленную стоимость ввозимых товаров.

Антидемпинговая пошлина в США вводится в силу, когда зарубежная компания продает товар определенно ниже его реальной рыночной стоимости либо себестоимости. Определенно, частично антидемпинговые меры призваны сохранить национальный рынок труда, однако их используют также в качестве инструмента увеличения стоимости товара для национальных потребителей. Дополнительная функция данных мер заключается в сокращении международной конкуренции для национальных компаний, производящих похожие товары.

Что касается деятельности Всемирной торговой организации (далее - ВТО), то среди используемых данной организацией инструментов необходимо выделить целый комплекс международных правил ведения торговли, а в частности - регулирование антидемпинговых мер. В функции ВТО не входит регулирование акций компаний, уличенных в демпинге цен. Вместо этого организация сосредотачивается на том, каким образом государства могут либо не могут реагировать на установленные факты демпинга цен.

В целом, соглашение ВТО позволяет государствам действовать против демпинга в тех случаях, когда установлено причинение имущественного вреда (убытка) конкурирующей национальной отрасли производства. В остальных случаях ВТО вправе вмешаться в целях предотвращения введения антидемпинговых мер.

Данное вмешательство является законным, если оно преследует цели поддержать основные принципы ВТО, которые касаются политики свободной торговли. Очевидно, что антидемпинговые меры ограничивают рынок, а государства обычно не дают четкого определения тому, чем именно устанавливается рыночная цена за товар либо услугу.

В качестве примера введения антидемпинговых мер в США можно привести установление антидемпинговой пошлины на сталь, импортируемую из Китая, в размере 500% от стоимости товара.

В июне 2015 года Американские сталелитейные компании (United States Steel Corp., Nucor Corp., Steel Dynamics Inc., ArcelorMittal USA, AK Steel Corp., California Steel Industries) подали жалобу в Департамент коммерции и в Международную комиссию по торговле с заявлением, что Китай, наряду с иными странами, намеренно занижал цену ввозимой в США стали и сохранял цену существенно ниже ее реальной рыночной стоимости.

Год спустя США после изучения отчетности и многочисленных общественных дебатов официально установили ставку антидемпинговой пошлины в размере 500% от стоимости на ввозимые в США определенные виды стали из США. Китай, со своей стороны, имеет право возобновить дебаты касательно данного вопроса на уровне ВТО при условии, что установленные ставки антидемпинговой пошлины являются дискриминирующими [2].

Что касается Европейского союза, то Европейский парламент тесно придерживается мнения, что более жесткий контроль демпинга послужит во благо экономике стран-участниц Европейского союза. Данные намерения были провозглашены в 2017 году, после чего были введены в силу новые меры регулирования демпинга и новые подходы самого определения, что является демпингом и в каких случаях Европейская комиссия вправе устанавливать антидемпинговые пошлины.

В частности, новшеством стал факт, что введение антидемпинговых мер не зависит от подачи соответствующих жалоб в отношении страны-экспортера либо от состояния рынка стран. Определяющим фактором при установлении антидемпинговых пошлин стала степень государственного вмешательства в вопросы ценообразования экспортируемых товаров.

Традиционно данный курс призван защитить национальный рынок и рынок труда от импортируемых товаров с заниженной стоимостью из третьих стран, в частности, с высокой долей государственного вмешательства.

Необходимо выделить ключевые аспекты новой торговой политики в целях защиты внутреннего рынка, основными из которых являются следующие:

1. При принятии решения о введении антидемпинговых мер принимается во внимание оказываемый эффект занижения цены на общество и окружающую среду;

2. Одной из задач Европейской комиссии является мониторинг условий экспорта товаров из третьих стран. Компании-производители в Европейском союзе могут учитывать результаты данного мониторинга при подаче соответствующей жалобы;

3. Не должно существовать дополнительных препятствий на пути предоставления доказательств компаниями в Европейском союзе при рассмотрении жалоб о фактах демпинга, в частности, представители малого и среднего бизнеса должны иметь возможность справиться с административными процедурами;

4. Все стороны, вовлеченные в рассмотрение дел о фактах демпинга, в частности, торговые объединения, должны иметь возможность повлиять на решения, принимаемые в целях защиты внутреннего рынка.

В качестве последствия принимаемой торговой политики можно считать увеличение размеров устанавливаемых защитных и антидемпинговых пошлин против ввозимых товаров в случаях демпинга их стоимости либо субсидирования экспорта товаров третьими странами [3].

Статистические данные касательно проводимой антидемпинговой политики в странах Евросоюза и антидемпинговых расследований показывают заметную тенденцию к снижению их числа: с 2014 по 9 месяцев 2018 года число начатых расследований уменьшилось значительно - с 16 в 2014 году и до 5 за первые 9 месяцев 2018 года.

Что касается регулирования и применения мер против субсидируемого экспорта, количество начатых расследований остается на одном и том же уровне, начиная с 2014 года (1 или 2 расследования ежегодно).

Подробную информацию касательно видов ввозимых товаров, относительно импорта которых начаты проводились расследования, можно увидеть в табл.1.

Таблица 1

Динамика проведенных антидемпинговых расследований
в Европейском союзе по категориям товаров

Группа товаров	2014	2015	2016	2017	2018
Продукты химпереработки	2	6	1	5	2
Дерево и бумага	0	0	1	0	0
Электронные товары	0	0	0	0	0
Иное оборудование	0	0	0	1	1
Железо и сталь	9	6	13	0	2
Иные металлы	3	0	0	2	0
Иные товары	2	2	0	3	0
Всего расследований:	16	14	15	11	5
из которых:					
- Антидемпинговых	14	12	14	9	4
- Против субсидий	2	2	1	2	1

Весьма примечательным является случай установления антидемпинговой пошлины на электрические велосипеды (код ТН ВЭД ЕС 8711 60 100 0, 8711 60 901 0), страной происхождения которых является Китай, либо экспортируемые из Китая.

В Европейскую комиссию обращение было подано 8 сентября 2017 года Европейской Ассоциацией производителей велосипедов на срок в 5 лет в отношении:

- 1) велосипедов, оборудованных педальным устройством, с электрическим мотором (общая мощность которого не превышает 250 ватт);
- 2) скоростных велосипедов, указанных в п.1, с массой менее либо равной 35 кг.

В обращении указывалось, в частности, что право на изобретение электрических велосипедов принадлежит индустрии Евросоюза и что в развитие этой отрасли были вложены сотни миллионов долларов за последние двадцать лет. Начиная с 2014 года наблюдалось явление демпинга в отношении ввозимых в ЕС электрических велосипедов, импорт которых в значительной степени повлиял на формирование рынка в ЕС.

Объемы импорта в ЕС данного товара из Китая в 2014 составили 220 000 штук, а в 2017 году – уже 519 000 штук, что наглядно демонстрируется на рисунке 1, представленном ниже [4].

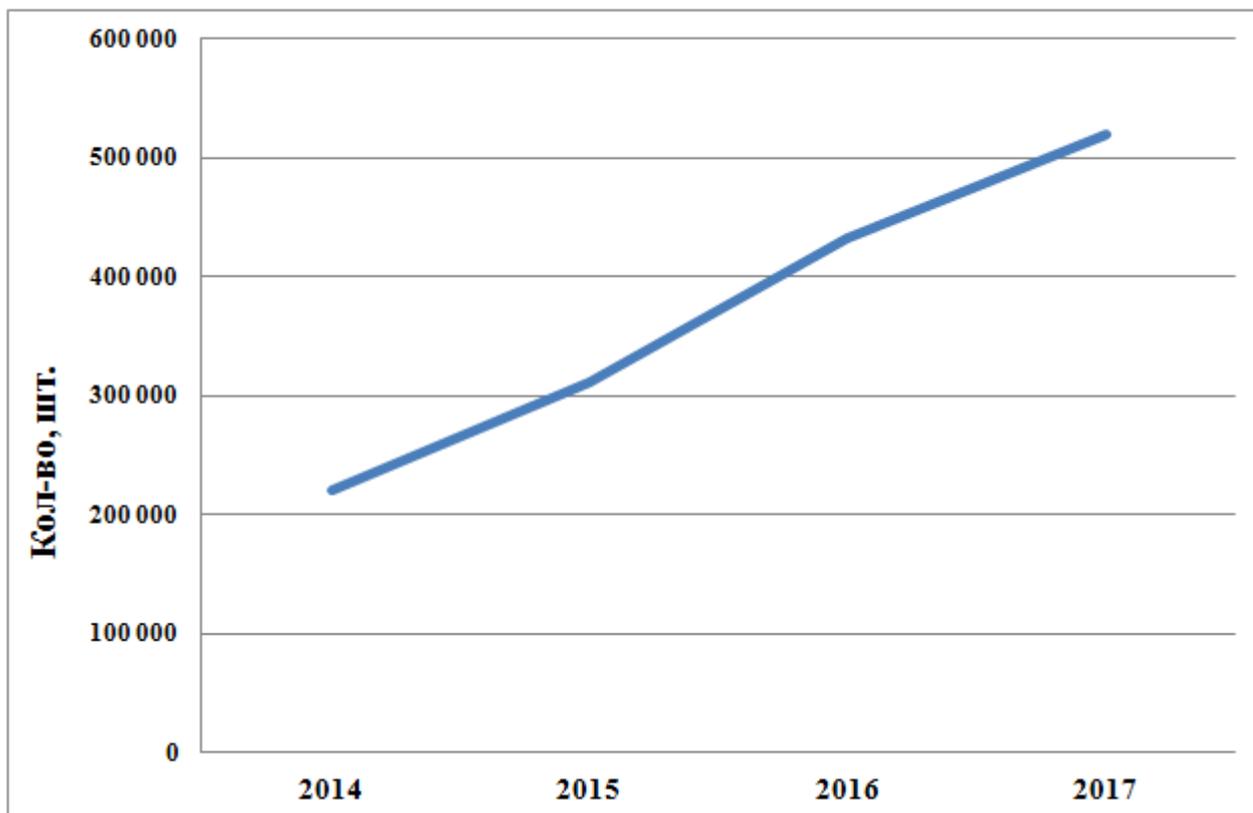


Рис. 1. Объем импорта электрических велосипедов в ЕС из Китая [4]

20 октября 2017 года Европейской комиссией было утверждено начало проведения антидемпингового расследования, которое охватило период с 01.10.2016 по 30.09.2017. Было установлено, что импорт данного товара из

Китая привел к существенным убыткам со стороны предприятий ЕС, производящих данный товар. Выявлено также, что производство электрических велосипедов в Китае является субсидируемым со стороны государства.

На протяжении расследуемого периода индустрия ЕС потеряла 23% доли рынка, в то время как объем импорта из Китая вырос на 250% и занял долю рынка в 36% вместо 18%. Доля рынка третьих стран (кроме Китая) также выросла с 6% в 2014 году до 12% в 2017 году (рисунок 2) [4].

По результатам проведенного расследования, Европейской Комиссией (Решение от 17 июля 2018 года № 2018/1012) была введена предварительная антидемпинговая пошлина, которая составила от 21,8% до 83,6% (в зависимости от производителя) от заявленной таможенной стоимости ввозимого товара.

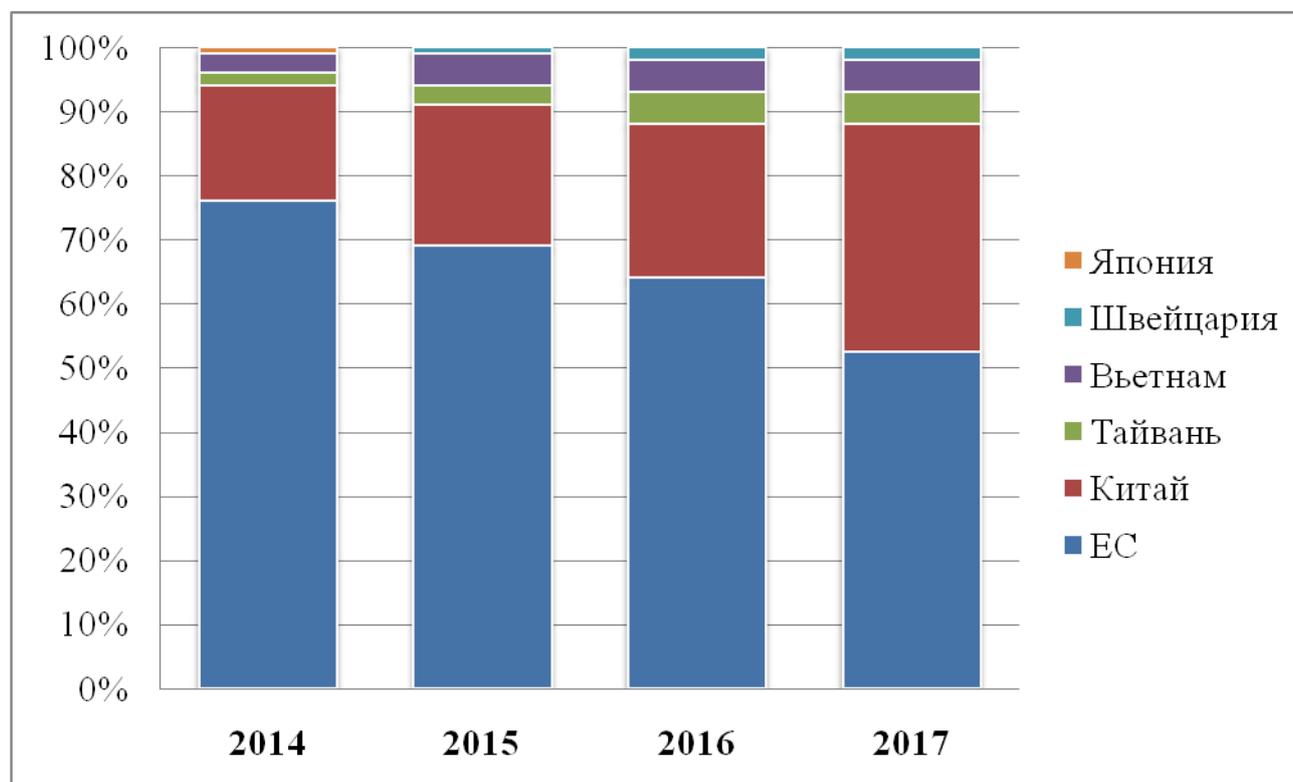


Рис. 2. Динамика доли рынка электрических велосипедов в ЕС за 2014-2017 гг [4]

В 2018 году в ЕС было продано 2,5 миллиона электрических велосипедов, половина из которых была ввезена из третьих стран. Около 70% ввезенных электрических велосипедов были экспортированы из Китая. Таким образом, в 2018 году, несмотря на введенную предварительную антидемпинговую пошлину, около 800 000 штук товара было ввезено из Китая, что существенно превышает объемы импорта предыдущих лет. Данные статистики за 2018 год позволяют предположить, что существуют различные пути, позволяющие реализовать т.н. «серые схемы» импорта электрических велосипедов в ЕС из Китая.

Решением Европейской комиссии от 17 января 2019 года № 2019/73 предварительная антидемпинговая пошлина стала окончательной, и ее ставка

составила от 32,% до 100,3% (в зависимости от производителя) от заявленной таможенной стоимости ввозимого товара.

В разрезе стран статистические данные о проводимой в Евросоюзе антидемпинговой политике и политике против субсидирования экспорта иными странами выглядят следующим образом (таблица 2):

Таблица 2

Антидемпинговая политика в Европейском союзе: количество антидемпинговых расследований и защитные меры

Страна	2014	2015	2016	2017	2018	Итого
Китай	6	6	6	5	1	24
Россия	2	1	1	1	2	7
Индия	2	2	1			5
Турция	2	1		1	1	5
Бразилия		1	1	1		3
Республика Корея	1		2			3
США	1				1	2
Тайвань	1	1				2
Украина			1	1		2
Аргентина					1	1
Беларусь			1			1
Босния и Герцеговина				1		1
Грузия		1				1
Египет				1		1
Иран			1			1
Малайзия					1	1
Мексика		1				1
Северная Македония					1	1
Сербия			1			1
Тринидад и Тобаго					1	1
Япония	1					1

По состоянию на конец 2018 года в Евросоюзе действовало 99 предварительных и окончательных антидемпинговых мер (действие тридцати из которых было впоследствии продлено), а также 13 предварительных и окончательных компенсационных мер (действие трех из которых было впоследствии продлено) [5].

Таким образом, применение мер нетарифного регулирования в международной торговле тесно связано с запретами и ограничениями внешнеторговой деятельности, применяемыми государствами и государственными объединениями в рамках национальной и международной безопасности.

Список использованной литературы

1. Словарь терминов ВТО // Сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohaexplained_e.htm#antidumping. – Дата обращения: 07.01.2019.
2. Словарь терминов Инвестопедии // Сайт Инвестопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.investopedia.com/terms/a/anti-dumping-duty.asp>. – Дата доступа: 07.01.2019.
3. European Parliament Votes for Tougher Anti-Dumping Regulations, Jan-Willem Van Schaik/ Bike Europe. Connecting professionals [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: https://www.bike-eu.com/laws-regulations/nieuws/2017/11/european-parliament-votes-for-tougher-anti-dumping-regulations-10132009?vakmedianet-approve-cookies=1&_ga=2.11359165.845173854.1551021814-1241629965.1551021814. – Date of access: 01.02.2019.
4. Antidumping Investigation Case. Bicycles / European Commission official site [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: http://trade.ec.europa.eu/tdi/case_history.cfm?id=2292&init=2292. – Date of access: 01.02.2019.
5. Anti-dumping, anti-subsidy safeguard. Statistics / Access to European Union law [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0073&from=EN>. – Date of access: 01.02.2019.

УДК 339.1

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

А.С. Койчубаев, А.А. Турсунгалиев, Р.Ф. Хамитов
Государственный университет им. Шакарима города Семей,
Республика Казахстан

Электронная коммерция является бурно развивающимся сектором экономики. С ростом компьютерных технологий и его распространением в широкие массы электронная коммерция возымела огромный рост и с каждым днем приобретает все большую актуальность. Данная статья посвящена феномену электронной коммерции, его основным преимуществам и проблемам на пути дальнейшего развития в Казахстане.

Ключевые слова: электронная коммерция, торговля, электронные услуги, интернет-магазин, интернет.

Актуальность. Данная тема приобрела актуальность в связи с глобальным внедрением и развитием современных компьютерных технологий. Современные реалии требуют пересмотра традиционных способов ведения бизнеса. В бурно развивающемся современном мире развитие новейших технологий и установление тесных отношений между странами требует соответствующих инструментов и технологий, что позволили бы осуществить оптимальную работу системы. Современные технологии, в частности развитие IT-технологий, позволили нам существенно облегчить нашу жизнь в различных сферах. Они позволили нам обмениваться информацией, находясь в различных точках зем-

ного шара в любое время. Это, соответственно, поспособствовало более эффективному ведению бизнеса и развитию различных сфер производства и предоставления услуг. И технический прогресс не останавливает свое движение, и с каждым днем появляется все больше и больше различных технологий и стандартов. И в частности, появление электронной коммерции и её развитие - заслуга технического прогресса. Электронная коммерция – это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций [1]. Исходя из этого определения, можно сделать вывод о том, что электронная коммерция включает в себя различные виды и формы. К основным формам ведения электронной коммерции можно отнести B2B, B2C, C2C.

Преимуществами электронной коммерции являются:

1) Глобальность. В рамках электронной коммерции не существует физических, географических ограничений. Как пример, покупатель может свободно заказать товар из любой точки мира, а продавец продавать товар по всему миру.

2) Бесперывная работа бизнеса. В отличие от обычных магазинов, интернет-площадки позволяют продавать товары круглосуточно. Что несомненно является удобным как для покупателя, имеющего возможность в любое время купить понравившейся товар, так и для продавца, чей бизнес работает в режиме 24/7.

3) Снижение издержек. Осуществление бизнеса посредством электронной коммерции позволяет значительно снизить расходы. Так как нет необходимости арендовать торговые помещения, содержать персонал и нести иные эксплуатационные расходы.

4) Гибкость. Возможность быстрого вывода товара на рынок и использования автоматизированных электронных инструментов для осуществления торговли.

5) Наличие огромной аудитории. Ведение торговли на мировых торговых интернет-площадках позволяет получить доступ к их огромной аудитории и шанс увеличить прибыльность собственного бизнеса.

6) Электронные услуги. Возможность получить услугу онлайн в различных сферах нашей жизнедеятельности.

Развитие электронной коммерции, разработка методов её дальнейшего развития актуальны для нашей страны. Во-первых, это позволит нам выйти на глобальный рынок и осуществлять конкуренцию с другими странами, продвигать товары отечественного производства, что несомненно будет являться положительной практикой. Во-вторых, развитие электронной коммерции и её видов обеспечит новые рабочие места и явит необходимость специалистов сферы продажи, маркетинга, IT, логистики и т.д.

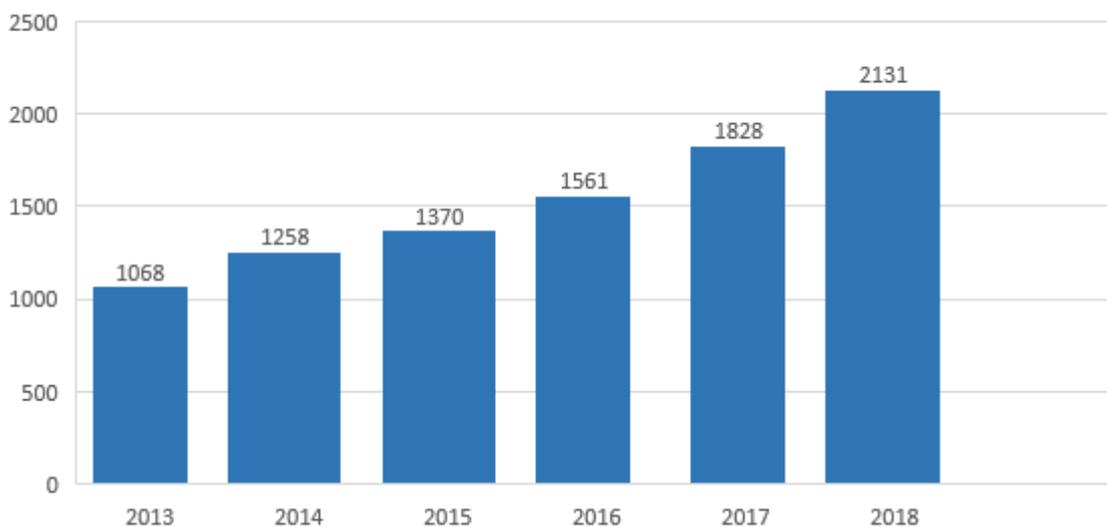


Рис. 1. Объем продаж в сфере электронной коммерции в мире (B2C), млрд. долларов США [2]

Начало развития электронной коммерции относят к концу 1960-х гг., но лишь в последние два десятилетия электронная коммерция вышла за пределы банковской сферы и электронного обмена данными и получила широкое развитие в качестве эффективного инструмента ведения бизнеса [4].

В настоящее время в мире электронная коммерция набирает большие обороты и активно развивается и в целом несет за собой положительное влияние на экономику и открывает новые возможности как для бизнеса, так и для покупателей. На рисунке 1 можно наблюдать двукратный рост объема продаж электронной коммерции в мире (B2C) в 2018 году по сравнению с 2013 годом [2]. Из этого можно заметить, что сфера электронной коммерции имеет достаточно бурное развитие. Несмотря на множество преимуществ перед традиционными видами ведения торговли и предоставления услуг, электронная коммерция все же имеет ряд проблем и недоработок, препятствующих более динамичному развитию данной сферы в Казахстане.

Делая оглядку на международный опыт в сфере электронной коммерции, можно прийти к тому, что развитие электронной коммерции зависит от нескольких факторов. Первое - высокое распространение интернета и компьютерных технологий. Так как интернет и технологии являются связующим звеном в совершении электронной торговли сделок, позволяя их осуществление посредством дистанционной коммуникации. Второе - это наличие развитой инфраструктуры и логистики. Третье - это грамотное государственное регулирование сферы электронной коммерции. Эти факторы являются основой для благополучного развития сферы электронной коммерции.

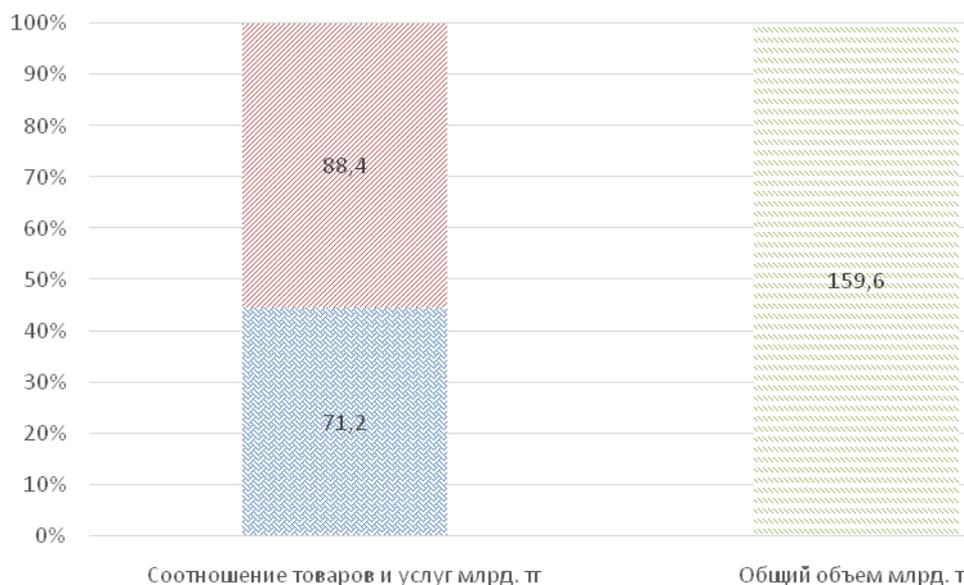


Рис. 2. Объем рынка электронной коммерции Казахстана [3]

По состоянию на 2018 год объем рынка электронной коммерции в Казахстане составлял 159,6 млрд тенге, из них услуги – 71,2 млрд тенге, товары – 88,4 млрд тенге [3].

Анализируя и принимая в расчет нынешнее состояние электронной коммерции в Казахстане, можно выявить следующие проблемы.

Качество и распространение интернет-сетей и связи. В крупных городах проблем, связанных со скоростью и качеством интернета и связи, нет, однако данная проблема актуальна для сельских населенных пунктов.

Проблемы инфраструктуры и логистики. Учитывая географические особенности Казахстана, видим проблему доставки в отдаленные регионы и населенные пункты.

Проблема грамотности. Здесь присутствует вопрос цифровой грамотности населения. Многие люди испытывают определенные трудности и непонимание в использовании современных технологий и интернета.

Недоверие к электронной коммерции. Исходя из пункта выше, из-за трудности понимания принципов электронной коммерции и отсутствия навыков ориентирования в интернете, есть шанс столкнуться с мошенничеством. В целом не все общество привыкло к новшествам, и часть с подозрением относится к новым методам ведения бизнеса, а традиционная форма ведения бизнеса является для них более предпочтительной.

Качество сервиса интернет-магазинов. Отсутствие омниканальности, дружелюбного интерфейса, удобных мобильных версий интернет-магазинов, а также грамотной консультации.

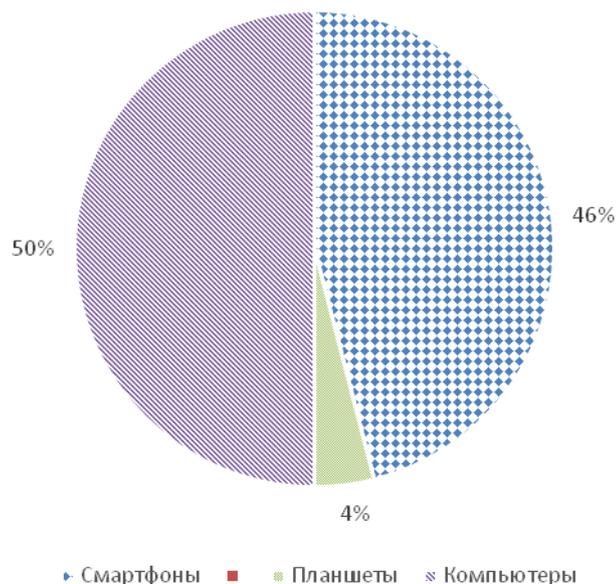


Рис. 3. Использование устройств для осуществления электронной коммерции [2]

Глядя на график выше, можно увидеть, что смартфоны и компьютеры используются практически в равных долях для осуществления электронной коммерции [2]. Одни и те же пользователи получают доступ к ресурсу с разных устройств, и поэтому не следует разделять сайт на мобильную и обычную версию, так как отдельные процессы и отсутствие синхронизации обновлений будут крайне неудобны с точки зрения обслуживания и доступа к информации [5]. Соответственно, наличие омниканальности у интернет-магазинов улучшило бы ситуацию, привнеся удобство для пользователей.

Недостаток грамотных специалистов. Ввиду того, что электронная коммерция является новой сферой еще не полностью сформировавшейся в Казахстане. Все еще присутствует проблема недостатка нужных специалистов. И так как электронная коммерция — это крупная сфера, то она на всех уровнях взаимодействия от приобретения покупки на сайте до доставки требует слаженной работы от всех звеньев. По этой причине необходимы такие специалисты, как менеджеры, маркетологи, работники IT сферы, логистики и т.д.

Проблемы с проведением платежей и их безопасностью. Отсутствие специальных механизмов по защите покупателя не делает электронную коммерцию привлекательной в глазах потребителя. Не все интернет-магазины могут дать гарантию возврата средств или, к примеру, давать возможность приобрести товар наложенным платежом.

При разрешении вышесказанных проблем и должном внимании к сфере электронной коммерции нас ждет более динамичное развитие. Обеспечение занятости населения, возможность заказать товар с любой точки земли, получение различных услуг или информации, не выходя из дома и другие преимущества электронной коммерции положительно скажутся на обществе. Также развитие электронной коммерции подстегнет развитие инфраструктуры, коммуни-

кации и иных сфер, что несомненно положительно повлияет на уровень жизни населения.

Список использованной литературы

1. Электронная коммерция [Электронный ресурс]. Wikipedia. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Электронная_коммерция.
2. 2018 Global Ecommerce Report [Электронный ресурс]. SAP / 2018 Global Ecommerce Report. – Режим доступа: <https://www.sap.com/documents/2018/11/12144e00-2c7d-0010-87a3-c30de2ffd8ff.html>.
3. Услуги, предоставляемые через интернет, приравнивают к электронной торговле. [Электронный ресурс]. Uchet. – Режим доступа: <https://uchet.kz/news/uslugi-predostavlyаемые-через-internet-priravnyayut-k-elektronnoy-torgovle/>.
4. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 363 с. – (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01174-6.
5. Макгрейн, Карен. Контентная стратегия для мобильных устройств / Карен Макгрейн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 224 с.

УДК 379.85

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

А.С. Койчубаев, А.А. Койчубаева, М.К. Толымгожинова

*Государственный университет им. Шакарима города Семей,
Республика Казахстан*

Статья посвящена вопросам поиска оптимального решения для устойчивого развития и инклюзивного роста туристской отрасли. Приведены актуальные мировые тренды развития индустрии туризма, доказана необходимость дальнейшего развития отрасли на примере Республики Казахстан. Обоснована необходимость применения методов инновационного маркетинга и логистики.

Ключевые слова: туризм, устойчивое развитие индустрии туризма, инновационный маркетинг и логистика в туризме

Сфера путешествий и индустрия туризма стала драйвером экономического роста, и, согласно официальным данным Всемирного Экономического Форума (The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017), на протяжении десятилетий дает более 10% мирового ВВП ежегодно, каждое десятое рабочее место на планете создается именно в сфере туризма [17]. По данным Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC), в сфере туризма работает более 292 млн. человек [19]. Индустрия туризма дает уникальные возможности развивающимся странам для роста их национального дохода, а мультипликативный эффект затрагивает такие смежные отрасли, как инвестиции, строительство, торговля, сельское хозяйство и пр. В Республике Казахстан созданы институциональные условия для развития туристской отрасли, приняты и реализуются программные документы (Стратегия Казахстан – 2050, 100 конкретных шагов Нации и

др.), туризм определен приоритетной отраслью в рамках Государственной программы «Модернизация экономики 3.0».

Актуальные вопросы и проблемы развития индустрии туризма являются предметом конструктивных дискуссий на международном уровне. Такие авторитетные платформы, как Всемирный экономический форум, Всемирный совет по путешествиям и туризму, Всемирная туристская организация (ЮНВТО, ВТООН) и др., генерируют идеи, способствующие устойчивому развитию и инклюзивному росту туристской отрасли. Туризм призван решить многие социальные проблемы развивающихся стран.

В трудах зарубежных ученых было найдено большое количество новых методик и рекомендаций по развитию индустрии туризма на основе инновационной логистики, обоснована роль логистики и маркетинга в сфере туризма [7, 9, 11, 12, 14, 15]. В основу исследования легли лучшие практики и результаты научных исследований таких ученых, как Бухалис Д., Гунн С., Кочадзе Т., Лейпер Н., Пейдж С., Портер М., Санянунтана К., Смирнов И. и др. Анализ научных трудов данных ученых позволит изучить зарубежный опыт в решении проблем индустрии туризма на основе инновационных методов.

Вместе с тем существует опыт и российской школы, где были изучены научные труды таких авторов как Бойко И.В., Большаков А.С., Гвозденко А.А., Левкин Г.Г., Леськив С.Я., Новиков Д.Т., Одинцова Т.Н., Петриченко Ю.В., Пилявский В.П., Рожкова Н.В., Скоробогатова Т.Н., Теренина И.В., Уваров С.А., и др. Вклад этих ученых позволяет развивать методiku и прикладные аспекты развития туризма на основе инновационных решений в области маркетинга и логистики.

В Республике Казахстан туризм признан приоритетной отраслью, имеющийся туристско-рекреационный потенциал не раскрыт в полной мере. Тема развития туризма является предметом исследований ведущих научных центров, среди наиболее известных ученых можно отметить труды Актымбаевой Б.И., Салимбековой Д.И., Смыковой М.Р., Титкова А.А., Усеновой Д.М. Вместе с тем, обзор научных публикаций показал, что в Казахстане все же очень слабо исследуются возможности применения методов инновационного маркетинга и логистики для обеспечения условий устойчивого развития и инклюзивного роста индустрии туризма.

Несмотря на высокую степень актуальности и необходимости развития туристской отрасли в Казахстане, остаются нерешенными причины, сдерживающие устойчивое развитие и инклюзивный рост отрасли, как это отмечено в Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года:

1) недостаточное развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры в местах туризма, труднодоступность туристских объектов, невысокий уровень сервиса в местах отдыха туристов, недостаточное количество и качество сервиса объектов придорожной инфраструктуры;

2) нехватка квалифицированных кадров в сфере туризма, в том числе академический характер образования, некоторая оторванность образовательных программ от требований рынка труда, потребностей производства, ожиданий работодателей и т.д.;

- 3) визовые и миграционные формальности;
- 4) недостаточный уровень координации заинтересованных государственных органов для реализации комплексного подхода в развитии туристской отрасли, включая культурное и спортивное направление;
- 5) слабый маркетинг и брендинг;
- 6) низкая инвестиционная привлекательность [2].

Туристской отрасли Казахстана необходимы структурные изменения и подходы, основанные на глобальных трендах адаптированных для условий нашей страны [1]. Подобные исследования позволят решить концептуальные и прикладные проблемы развития туризма на основе эффективных логистических решений в отрасли, маркетингово-информационного сопровождения индустрии, подготовки кадров, способных создавать конкуренцию в туристском бизнесе.

За годы независимости Республика Казахстан сформировала положительный страновой имидж. Казахстан стал одной из ведущих стран в международной политике, этому свидетельствует членство во многих международных организациях и инициативах. Уникальное геополитическое положение Казахстана дает огромный потенциал развития международного туризма. Находясь между Европой и Азией, рядом с такими соседними странами, как Россия и Китай, Казахстан может занять позицию лидера среди стран Центральной Азии в сфере туризма. Пожалуй, наиболее актуальным трендом современного туризма является обеспечение безопасности, в данном направлении Казахстан может позиционироваться как страна с высоким уровнем безопасности для туристов. Наличие обширных территорий (9 место по площади в мире) делает возможным благоустройство туристско-рекреационного потенциала нашей страны, привлекая все больше и больше туристов из зарубежных стран развитию внутреннего туризма. Вместе с тем столь большая территория страны не дает других вариантов, кроме как развитие логистики туризма, именно поэтому данное исследование позволяет найти точки роста туристской отрасли.

Новизна и эффективность применения методов инновационного маркетинга и логистики к преодолению барьеров развития туристской отрасли заключается в системном и комплексном воздействии на проблемы отрасли, которые не нашли решения по сегодняшний день. Именно методы инновационной логистики [3] позволяют консолидировать отрасль и построить модель управления индустрией туризма, поскольку исследование затронуло такие важные составляющие, как институциональный уровень (реализация государственных программ отрасли), подготовка конкурентоспособных кадров отрасли, разработка информационной составляющей процессов, ведущих к эффективному государственному администрированию отрасли и индустрии туризма. Интеграция логистического управления и туристско-рекреационного потенциала даст существенный рост отрасли, улучшит систему сервисного обслуживания, позволит повысить туристический поток и пр.

Согласно данным Отчета ВЭФ по путешествиям и туризму (2017), Казахстан занимает 81 место в мире. При этом такие страны, как Испания, Франция, Германия, Япония, Великобритания возглавляют список стран с высоким ин-

дексом конкурентоспособности стран мира в секторе путешествий и туризма (ТТСИ). На территории Евразии Казахстан занял 4 место по индексу ТТСИ после России (43 место в мировом индексе), Грузии (70 место) и Азербайджана (71 место). При этом по таким суб-индексам, как безопасность и охрана, здоровье и гигиена (6 место в мировом рейтинге), цена услуг (8 место в мировом рейтинге), были получены высокие оценки со стороны зарубежных экспертов [17]. Точками роста для повышения рейтинга конкурентоспособности туризма Казахстана являются такие суб-индексы, как развитие бизнес-среды в сфере туризма и путешествий, человеческие ресурсы и рынок труда, готовность к информационно-коммуникационным технологиям. Учитывая эти слабые места, в данном исследовании концентрируем внимание на ключевых показателях устойчивого развития и инклюзивного роста туристской отрасли.

Как было описано выше, туризм является самой динамичной отраслью, где создается большое количество рабочих мест, создаются и развиваются смежные отрасли (строительство, развитие дорожной инфраструктуры, транспорт и связь, торговля и пр.). Индустрия туризма дает существенный экономический рост как на региональном уровне, так и страновом и играет значительную роль в формировании ВВП. К сожалению, в Республике Казахстан доля туризма в ВВП составляет около 0,9% [6], при этом в таких странах, как США, ОАЭ, Великобритания и др., доля туризма в ВВП превышает 10%. Таким образом, туристическая индустрия, как системообразующая отрасль экономики страны, является сегодня одним из важных механизмов оживления экономики и оказывает стимулирующее воздействие на социально-экономическое развитие общества [20].

Учитывая потенциал и перспективность индустрии туризма, следует отметить социальный и экономический эффект:

- 1) создание новых рабочих мест в индустрии туризма, где будет трудиться молодёжь и сельское население;
- 2) поступление налогов;
- 3) приток инвестиций с возможностью быстрой окупаемости;
- 4) строительство новой инфраструктуры (гостиницы, дороги, сети питания и пр.) а следовательно, развитие территорий;
- 5) сохранение и приумножение культурного наследия и природного достояния;
- 6) мультипликативный эффект для экономики и социальной сферы.

Идея статьи уникальна для науки и практики, ведь зачастую проекты по развитию туризма охватывают макро- и микроуровень [4, 5]. Т.е. развивается либо институциональный аспект благодаря государственным программам развития отрасли, либо это микроуровень, где исследуются резервы развития предприятий индустрии туризма, однако не всегда консолидируются вертикальные и горизонтальные связи в отрасли, на что может дать эффективное решение инновационный маркетинг и логистика.

Список использованной литературы

1. Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года (2017) [Электронный ресурс]. Постановление Правительства Респ. Казахстан от от 30 июня 2017 года № 406. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000406/info> (Дата обращения: 04.09.2017) - загл. с экрана.
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» (2017) [Электронный ресурс]. Официальный сайт Президента Республики Казахстан. Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvaryaya-2017-g (Дата обращения: 11.08.2017) - загл. с экрана.
3. Новиков Д.Т., Кричмарь М.Ю. Инновационная логистика в туризме (Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 3, 2006)
4. Павлова, Э. Н. Дестинация как концепт развития региональной системы непрерывного профессионального туристского образования: дис. ... д-ра пед. наук / Э. Н. Павлова. – М., 2009. – 618 с.
5. Рожкова Н.В. Развитие туристских услуг с использованием инновационной логистики :на примере туристских фирм города Рязани : дис. ... канд. эк. наук / Н.В. Рожкова. – Рязанский гос.ун-т им. С.А. Есенина, 2007. – 162 с.
6. Туризм Казахстана 2011-2015 [Текст] / Агентство Респ. Казахстан по статистике. - Астана, 2016. - 83 с.
7. A practical guide to tourism destination management. – Madrid: WTO, 2007. – P. 1
8. Buhalis D. (1998) Strategic use of information technology in the tourism industry. *Tourism Management* 19, 409–421.)
9. Buhalis, D. Marketing the Competitive Destination of the Future / D. Buhalis // *Tourism Management*. – 2000. –№ 21 (1).
10. Etzkowitz, H. & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation, from national systems and “mode 2” to a triple helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29, 109-123.
11. Gunn, C. (2002) *Tourism Planning*, 4th edn. Routledge, London
12. Kochadze T. (2013). The role of logistics in the market for transportation and tourist services machines, technologies, materials. ISSN 1313-0226. ISSUE 4/2013.
http://stumejournals.com/mtm/Archive/2013/4/ZA%20PECHAT/15_Prof.%20%20Dr.%20%20Kochadze%20T.pdf
13. Leiper, N. *Tourism Management*. 3d ed. / N. Leiper/ – Sidney: Pearson Education Australia, 2004. – 326 p.
14. Page, S.J. (1999) *Transport and Tourism*. Addison Wesley Longman, Harlow, UK

15.Sanyanunthana K., Benabdelhafid. (2016). A The Value Added Tourism Logistics Industry of Thailand Journal of Tourism & Hospitality 2016, 4:5 <http://dx.doi.org/10.4172/2167-0269.1000187>

16.Stipanovic, Christian and Rudan, Elena, The New Strategic Orientation in Innovating Hospitality Logistics System (September 1, 2014). Tourism & Hospitality Management, Vol. 20, No. 2, 2014. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2538600>

17.World Economic Forum. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. Geneva. 371p.

18.WTTC/Oxford Economics 2012 The Economic Advantages of Travel & Tourism. November 2012

19.WTTC/Oxford Economics 2017 Travel & Tourism Economic Impact Research Methodology March 2017. 35p.

20.Осадчая О.П. Туристско-рекреационный комплекс – стратегическое направление социально-экономического развития края// Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: материалы пятой международной научно-практической конференции / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск: Изд-во Алт. ун-та, 2013. – С.210-214.

ББК 65.05

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКА ВЫЕЗДНОЙ
НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ**

Е.В. Мальцева, А.С. Бычков

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

В статье рассматривается прогнозирование налоговой нагрузки, рентабельности продаж и активов предприятия. Для прогнозирования показателей предлагается использовать уравнение регрессии. Использование данного инструмента прогнозирования позволит снизить риск выездной налоговой проверки в отношении налогоплательщика.

Налоговые риски возникают по большей части из-за желания налогоплательщика снизить свои фискальные обязательства. Их возникновение связано с прямым или косвенным нарушением норм налогового законодательства. Обнаружение нарушений, допущенных налогоплательщиком, приводит к проведению контрольных мероприятий в отношении его фискальными органами.

Основным видом налоговых проверок (следовательно, источником потенциального возникновения налоговых рисков) является выездная налоговая проверка [1, с. 9] (далее - ВМП).

Самостоятельно оценить риски проведения ВМП в отношении налогоплательщика позволяют 12 общедоступных критериев, представленных в Приказе ФНС РФ от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (далее - Концепция) [2].

11 февраля 2019 года ФНС письмом №БА-4-1/2308@ сообщила о размещении на своем сайте сервиса, позволяющего хозяйствующим субъектам, применяющим общую систему налогообложения, сравнивать налоговую нагрузку, рентабельность продаж, уровень заработной платы со средними значениями по отрасли в разрезе регионов [3].

Рассматривая общедоступные критерии с точки зрения существенного и упреждающего управленческого воздействия на управляемые и неуправляемые риски [4] или условно-управляемые и условно-неуправляемые [5] можно избежать негативных событий, которые вызывают появление фискально-финансовых потерь.

Проблема в том, что значения показателей, размещаемых на сайте ФНС, носят ретроспективный характер и публикуются после окончания отчетного периода, т.е. после того, когда финансовая отчетность представлена в контролирующие органы. В результате налогоплательщик лишён возможности заблаговременно выявить налоговые риски, провести их оценку и принять меры к их снижению. От того, насколько качественно на предприятии развита система управления налоговыми рисками, зависит возможность избежания им попадания под контрольные мероприятия со стороны налоговых органов. Поэтому прогнозирование налоговых рисков должно занять достойное место в системе управления предприятием.

В зоне риска выездной налоговой проверки находятся предприятия, у которых показатели рентабельности и налоговой нагрузки отклоняются от среднеотраслевых значений.

Для показателей рентабельности продаж и рентабельности активов предприятия критическим считается отклонение фактических показателей от среднеотраслевых более чем на 10%.

Прогнозируемые расчеты рентабельности продаж и рентабельности активов предприятия можно получить при расчетах перспективного финансового плана. На основе прогнозных показателей и вычислений можно рассчитать и прогнозное значение налоговой нагрузки.

Среднеотраслевые показатели, как правило, собираются Росстатом и ФНС. Для их прогноза широко используются различные межотраслевые модели, дополняемые экономико-математическими методами. Однако массив статистических данных объёмов и сложен в практическом применении для работников финансово-экономических служб предприятия.

Поэтому необходимо использовать простые и эффективные методы и инструменты прогнозирования.

При выборе метода прогнозирования следует учитывать: характер и объём исходных данных; временной интервал прогнозирования; задачу построения прогноза; требуемую точность прогноза; сложность, связанную с использованием инструментов, и др.

Качество прогнозирования зависит от того, насколько выбранные инструменты учитывают специфические особенности деятельности хозяйствующих субъектов, ограниченность в сфере их применения, и во временном интервале

прогнозирования [6, с. 413], чрезмерную динамичность налоговой системы государства [7, с. 99] и др.

Одним из простых и понятных инструментов прогнозирования является расчет прогнозов на основании тренда [8, с. 172].

В работе [5] в качестве исходных данных для прогнозирования показателей рентабельности продаж и рентабельности активов налогоплательщика предлагается в качестве временных рядов для вычислений использовать среднеотраслевые данные, размещенные на сайте ФНС.

Расчеты проведем для предприятия, относящегося к мукомольно-крупяной промышленности.

Таблица 1

Исходные данные для прогнозирования рентабельности активов и рентабельности продаж предприятия

Среднеотраслевой показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Рентабельность продаж	11,1	10,1	10,2	10,7	9,6
Рентабельность активов	6,8	6,1	5,1	7	8,4

На основании данных, представленных в таблице 1, спрогнозируем рентабельность продаж и активов на 2017 год и сравним прогнозные показатели с фактическими среднеотраслевыми, тем самым определим правильность выбранного уравнения.

Среднеотраслевое значение рентабельности продаж составляет 8,4%, нормативное значение составляет 7,56% (8,4%-(8,4%*10%).

Тренды могут быть описаны уравнениями различного вида, для рентабельности продаж предприятия они представлены ниже:

Уравнение линейной регрессии примет следующий вид:

$$y = -0,24x + 11,06; R^2 = 0,4324. \quad (1)$$

Уравнение полинома второй степени примет следующий вид:

$$y = 0,0143x^2 - 0,3257x + 11,16; R^2 = 0,4346. \quad (2)$$

Уравнение полинома третьей степени примет следующий вид:

$$y = -0,225x^3 - 2,0393x^2 - 5,6357x + 14,94; R^2 = 0,9819. \quad (3)$$

Уравнение полинома четвертой степени примет следующий вид:

$$y = -0,0542x^4 + 0,425x^3 - 0,6458x^2 - 1,225x + 12,6; R^2 = 1. \quad (4)$$

Экспоненциальное уравнение примет следующий вид:

$$y = 11,074e^{-0,023x}; R^2 = 0,4349. \quad (5)$$

Логарифмическое уравнение примет следующий вид:

$$y = -0,62648 \ln(x) + 10,93986; R^2 = 0,47602. \quad (6)$$

Результаты расчетов показали следующее значение коэффициентов рентабельности продаж:

- для уравнения линейной регрессии 9,6%;
- для уравнения полинома второй степени 9,7%;
- для уравнения полинома третьей степени 5,9%,

- для уравнения полинома четвертой степени 3,6%,
- для экспоненциального уравнения 9,6%,
- для логарифмического уравнения 9,8%.

Коэффициент детерминации R^2 показывает степень соответствия трендовой модели исходным данным. Его значение может лежать в диапазоне от 0 до 1. Чем ближе R^2 к 1, тем точнее модель описывает имеющиеся данные. Поскольку R^2 подвержен влиянию посторонних факторов, то он не позволяет дать окончательного заключения о правильности подобранного уравнения и, соответственно, может привести к ошибочным выводам [7, с. 102].

Максимальная величина коэффициента детерминации получена при расчете уравнения полинома четвертой степени. Прогнозное значение рентабельности продаж составило 3,6%, что значительно ниже среднеотраслевого значения (8,4%) и нормативного значения (7,56%). Наиболее приближенное к среднеотраслевому значению получено при расчете уравнения линейной регрессии (9,6%). Его и следует использовать в дальнейших расчетах.

Для рентабельности активов предприятия тренды описаны следующими уравнениями:

Уравнение линейной регрессии примет следующий вид:

$$y = 0,41x + 5,45; R^2 = 0,2845. \quad (7)$$

Уравнение полинома второй степени примет следующий вид:

$$y = 0,5071x^2 - 2,6329x + 9; R^2 = 0,894. \quad (8)$$

Уравнение полинома третьей степени примет следующий вид:

$$y = -0,0167x^3 + 0,6571x^2 - 3,0262x + 9,28; R^2 = 0,8947. \quad (9)$$

Уравнение полинома четвертой степени примет следующий вид:

$$y = -0,275x^4 + 3,2833x^3 - 12,975x^2 + 19,367x + 2,6; R^2 = 1. \quad (10)$$

Экспоненциальное уравнение примет следующий вид:

$$y = 5,5714e^{0,056x}; R^2 = 0,2322. \quad (11)$$

Логарифмическое уравнение примет следующий вид:

$$y = 0,6648 \ln x + 6,0434; R^2 = 0,1209. \quad (12)$$

Результаты расчетов показали следующее значение коэффициентов рентабельности активов:

- для уравнения линейной регрессии 7,9%;
- для уравнения полинома второй степени 11,5%;
- для уравнения полинома третьей степени 11,2%,
- для уравнения полинома четвертой степени -0,7%,
- для экспоненциального уравнения 7,8%,
- для логарифмического уравнения 7,2%.

Максимальная величина коэффициента детерминации получена при расчете уравнения полинома четвертой степени. Прогнозное значение рентабельности активов составило -0,7%, что значительно ниже среднеотраслевого значения (7,0%) и нормативного значения (6,3%). Наиболее приближенное к среднеотраслевому значению получено при расчете уравнения линейной регрессии (7,9%), которое следует использовать в дальнейших расчетах.

Выездная налоговая проверка может быть спровоцирована низким уровнем налоговой нагрузки предприятия.

Получить прогнозируемое значение налоговой нагрузки можно также, применив метод прогнозирования по тренду.

Таблица 2

Исходные данные для прогнозирования налоговой нагрузки предприятия

Среднеотраслевой показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Налоговая нагрузка	16,6	19,1	19,4	18,2	19,7

Для налоговой нагрузки предприятия тренды описаны следующими уравнениями:

Уравнение линейной регрессии примет следующий вид:

$$y = 0,53x + 17,01; R^2 = 0,4487. \quad (13)$$

Уравнение полинома второй степени примет следующий вид:

$$y = -0,25x^2 + 2,03x + 15,26; R^2 = 0,5885. \quad (14)$$

Уравнение полинома третьей степени примет следующий вид:

$$y = 0,4083x^3 - 3,925x^2 + 11,667x + 8,4; R^2 = 0,972. \quad (15)$$

Уравнение полинома четвертой степени примет следующий вид:

$$y = 0,1458x^4 - 1,3417x^3 + 3,3042x^2 - 0,2083x + 14,7; R^2 = 1. \quad (16)$$

Экспоненциальное уравнение примет следующий вид:

$$y = 16,997e^{0,0294x}; R^2 = 0,4513. \quad (17)$$

Логарифмическое уравнение примет следующий вид:

$$y = 1,51120 \ln x + 17,15303; R^2 = 0,58935. \quad (18)$$

Результаты расчетов показали следующее значение коэффициентов рентабельности активов:

- для уравнения линейной регрессии 20,19%;
- для уравнения полинома второй степени 18,44%;
- для уравнения полинома третьей степени 25,29%,
- для уравнения полинома четвертой степени 31,55%,
- для экспоненциального уравнения 20,28%,
- для логарифмического уравнения 19,86%.

Максимальная величина коэффициента детерминации получена при расчете уравнения полинома четвертой степени. Прогнозное значение налоговой нагрузки составило 31,55%. Нормативное значение составляет 28,2%.

Подобранные уравнения регрессии помогут получить прогнозное значение налоговой нагрузки предприятия, его рентабельности продаж и активов и будут способствовать снижению рисков выездной налоговой проверки.

Таким образом, в работе рассмотрен инструмент прогнозирования налоговой нагрузки, рентабельности продаж и активов предприятия, позволяющий своевременно отреагировать на вероятные риски попадания предприятия в зону

риска выездной налоговой проверки и принять эффективные решения по их снижению.

Список использованной литературы

1. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит. 2009. №2. С.2-11.
2. Приказ ФНС РФ от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [Электронный ресурс] // ИПС «Консультант плюс».
3. Письмо ФНС от 11.02.2019 №БА-4-1/2308@ «О размещении сервиса «Налоговый калькулятор по расчету налоговой нагрузки на сайте ФНС России» [Электронный ресурс] // ИПС «Консультант плюс».
4. Бадалова А.Г. Классификация и управление налоговыми рисками промышленного предприятия / А. Г. Бадалова, В.Г. Ларионов // Baikal Research Journal. 2015. Т.6, №6 [Электронный ресурс] // URL: https://elibrary.ru/PDF/25335310_68332955, доступ свободный. - Загл. с экрана. - Яз. рус. (дата обращения 09.03.2019)
5. Кожевников Е.Б., Ворожбит Е.Г., Выскребенцева А.С., Ласкина М.В., Овсянникова А.В. Управление критериями оценки налоговых рисков участниками интегрированной бизнес-структуры // Вестник Евразийской науки, 2018 №6, <https://esj.today/PDF/51ECVN618.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. (дата обращения 09.03.2019)
6. Осадчая О.П., Добродомова Т.В., Кожевников Е.Б. Обоснование уравнение тренда коэффициента налоговой нагрузки на интегрированные бизнес-структуры // Вестник алтайской науки. 2015. №3-4 (25-26). С. 413-417.
7. Добродомова Т.В. Кожевников Е.Б. Применение уравнения регрессии для прогнозирования коэффициента налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру // Петербургский экономический журнал. 2017. №3. С. 98-105.
8. Добродомова Т.В. Кожевников Е.Б. Анализ временных рядов и прогнозирование коэффициента налоговой нагрузки на интегрированную агропромышленную структуру // Вестник университета Российской академии образования. 2016. №2. С. 168-175.

ББК 65.02

ИСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СУЩНОСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ¹

Ю.А. Перекаренкова^{1,2}, Н.Н. Солопова², А.С. Зорин²

¹*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,*

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 19-010-00491 «Исследование взаимного влияния уровня оплаты труда и воспроизводства рабочей силы в условиях макроэкономических и институциональных изменений в российской экономике в 1992-2018 гг.».

г. Новосибирск,

² Алтайский государственный университет, г. Барнаул

В статье сделана попытка рассмотреть основные концептуальные положения теории труда и заработной платы. Проведенный анализ сущности заработной платы, исследуемой в рамках классической школы и марксистского направления, позволил выявить различия в теоретических и методологических подходах в ее определении.

Ключевые слова: труд, заработная плата, рабочая сила, человеческий капитал.

В ходе развития экономической науки учеными неоднократно доказывалось, что человек является центральным элементом формирования экономических отношений. Именно человек как обладатель рабочей силы непосредственно включен в процесс производства, распределения, обмена и потребления созданного продукта в процессе труда. В этом смысле труд является источником, приносящим его владельцу доход в форме заработной платы. Таково было понимание сущности труда и его оплаты для самого собственника рабочей силы у основателей политической экономии.

По мере развития экономической науки и углубления научного знания в области исследования проблем труда и заработной платы привело к изменению теоретического представления о сущности труда и сущности заработной платы. Произошло разделение между пониманием сущности заработной платы и стоимости рабочей силы. Так, в рамках марксистского направления заработная плата определялась как цена рабочей силы. Стоимость рабочей силы, в свою очередь, определялась «суммой жизненных средств» и «совокупностью общественно-исторических явлений». Применяемая в современной экономической науке методология неоклассического направления с использованием маржинального анализа в исследовании проблем оплаты труда способствовали упрощению, а во многом и упущению из научного анализа сущности заработной платы. Устранение данной проблемы видится в пересмотре и научном переосмыслении подходов классической школы в исследовании сущности заработной платы. Цель статьи состоит в попытке проведения историко-теоретического анализа формирования сущности заработной платы в классической политической экономии.

Существовавшие в экономической науке направления и школы экономической мысли сходились в понимании заработной платы как оплаты труда наемного работника, величина которой чаще всего ограничивалась минимумом необходимым средств существования.

Несмотря на смену исторических эпох и уровня развития экономики различных стран, данное понимание в уровне оплаты труда остается определяющим для теории и методологии экономической науки. Так, в эпоху становления и развития английской классической политической экономии труд являлся, с одной стороны, основой роста благосостояния в стране, а с другой – источником дохода наемного работника. Формируемая на основании данного тезиса теория стоимости предполагала установление цены товаров через затраты труда, израсходованного при их производстве. Впервые в работах В. Петти, стоящего у зарождения основ данной школы, стоимость произведенных товаров

предлагалось определять через затраты «двух естественных составляющих» - труда и земли [1, с. 35].

Заработная плата определялась им ценой труда, которая должна была устанавливаться на таком уровне, чтобы обеспечить ему необходимые средства к существованию [2, с.156]. Различия в уровне выплачиваемой заработной платы ставилась им в зависимость от занимаемой профессии.

Дальнейшее развитие идей В. Петти происходило в работах ученых-экономистов английской классической политической экономии. Так, в работе А. Смита труд представлял собой «действительное мерило меновой стоимости всех товаров». Подобное методологическое основание позволило ему выделить товарный характер труда, наделив его «действительной и номинальной ценой». Логичным выводом из такого определения стало выделение категории заработной платы, которую он определил в качестве дохода обладателя труда [3, с. 53].

Величина получаемой работником заработной платы должна «по меньшей мере быть достаточной для его существования», а в некоторых случаях «превышать этот уровень». При этом Смит высказывает предположение о возможном несовпадении в изменении цены труда и динамики цен на предметы продовольствия. Однако и в этом случае цена труда ставилась в зависимость от уровня цен, где величина заработной платы должна была соответствовать сумме денежных средств, необходимых для приобретения продуктов питания [3, с. 65-66, 78].

Дифференциация в устанавливаемой заработной плате работникам разных профессий по теории А. Смита зависела от специфики деятельности, трудоемкости выполняемых функций, почетности сферы занимаемой деятельности и т.д., а также разницы в уровне затрат на получение образования в данной сфере [3, с. 89]. Проводя аналогию между трудоемкостью создания машины и подготовкой квалифицированного работника, он показывает, что человек должен затратить существенное количество труда для овладения какими-либо профессиональными умениями и навыками. В итоге Смит приходит к выводу, что расходы, понесенные работником для оплаты обучения, должны быть выплачены сверх устанавливаемой заработной платы работника, не обладающего подобной квалификацией [4, с. 89-90].

Появление работы А. Смита, его взглядов на проблему определения стоимости произведенных продуктов через стоимость затраченного при их создании труда способствовало появлению трудовой теории стоимости, детально рассмотренной и развитой в работах Д. Рикардо, К. Маркса. Согласно данной теории, труд выступал в качестве универсальной меры стоимости произведенных товаров.

Цена труда подразделялась Д. Рикардо на естественную и рыночную. Естественная цена труда формировалась из существующего уровня предметов «наущной необходимости», идущих на содержание работника и членов его семьи. Величину рыночной цены труда Рикардо ставил в зависимость от соотношения спроса и предложения на рынке труда [5, с. 85].

Рикардо предполагал, что, помимо определения цены труда, соотношение спроса и предложения на рынке способно с точностью определить «труд раз-

личных качеств». Основными критериями в определении качества труда выступали уровень квалификации работника и сложность выполняемой им работы [5, с. 40].

Французская классическая традиция в исследовании основ стоимости труда и формировании теории заработной платы имела свои особенности. Значимость получаемых доходов от труда в сельском хозяйстве рассматривалась через их расходы, одновременно являющиеся доходами всего остального населения в стране. Так, представленный Ф. Кенэ кругооборот доходов в рамках одного государства был основан на получении доходов владельцами земли, фермерами и остальными категориями населения, привлекаемыми для ее возделывания. Расходы данных категорий населения определялись Кенэ в качестве доходов остального населения, чьи профессиональные умения и навыки сводились к обслуживанию упомянутых категорий населения [6, с. 211].

Исследуя заработную плату, Ф. Кенэ приходит к выводу, что размер устанавливаемого уровня заработной платы ограничивается средствами существования работника. Более того, ее низкий уровень не может выступать источником увеличения богатства [7, с. 165]. Таким образом, несмотря на роль сельского хозяйства для развития страны, а также важность занятого в этой сфере населения, Кенэ указывает на преимущественно низкий уровень оплаты наемного труда.

Дальнейшее исследование сущности труда и заработной платы представлено в работах А.Р.Ж. Тюрго. Используя сформированный его предшественником и основателем школы физиократов подход о первостепенной значимости труда в сельском хозяйстве, Тюрго высказал идею о формировании земледельцем фонда заработков, который впоследствии распределяется между остальными членами общества в обмен за вложенный ими труд [8, с. 580-581].

Для разных категорий работников, по теории Тюрго, цена труда имела разную природу формирования. Цена труда землевладельца образовывалась из даваемого землей урожая и не всегда зависела только от труда по ее обработке, а в большей степени определялась плодородием и урожайностью. В этом смысле данный работник получал оплату за свой труд, условно состоящую из двух частей. Одна из них основывалась на необходимом размере средств существования. Вторая часть образовывалась как «избыток сверх платы за труд» [8, с. 582].

Из теории Тюрго следовал вывод, характеризующий принцип установления величины заработной платы. Получаемая работником заработная плата как цена от продажи труда не зависела от работника, а скорее являлась результатом установления со стороны работодателя [8, с. 581].

Основываясь на трудовой теории стоимости, марксистская концепция стоимость рабочей силы определяла рабочим временем, необходимым для ее производства и существования. Определяя величину устанавливаемой работнику заработной платы «суммой жизненных средств», К. Маркс указывал не то, что ее уровень должен быть достаточным воспроизводства работника. Но помимо удовлетворения естественных потребностей в пище, одежде, жилье и т.п. непо-

средственно для самого работника, «сумма жизненных средств» должна быть достаточной для воспитания детей [9, с. 162–163].

Дифференциация в уровнях оплаты труда связывалась Марксом с уровнем образования и квалификации рабочей силы. Соответственно, более образованная и более квалифицированная рабочая сила обладала, по теории Маркса, более высокой стоимостью, чем простая [9, с. 187-188]. Позже данные идеи были развиты сторонниками теории человеческого капитала.

Начиная с 60-х гг. прошлого столетия, в научный оборот было введено понятие человеческого капитала. С его введением предметом экономического анализа при исследовании фактора труда становится качество рабочей силы (полученное образование, уровень квалификации, здоровье), а также вложения в материальной и денежной форме, сделанные собственником рабочей силы для формирования и развития своего человеческого капитала. Предполагалось, что чем большим человеческим капиталом обладает работник, тем больший доход в форме заработной платы он будет получать в будущем. Обосновывая подобный тезис, один из основателей теории человеческого капитала Т. Шульц писал: «... одной из форм капитала является образование, человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков» [10].

Подобный акцент на исследовании качества рабочей силы и лишь упоминание о будущих заработках привел к исключению из концепции человеческого капитала стоимостной составляющей. Накопленные за предыдущие столетия концептуальные основы теории заработной платы и стоимости труда были упущены из концепции человеческого капитала. В результате данная концепция перестала давать научное объяснение сущности заработной платы. Однако, учитывая существующий в российской экономике низкий уровень оплаты труда наемных работников, современная экономическая наука ставит объективную задачу возвращения к исследованию сущности заработной платы с целью поиска первоосновы для определения величины заработной платы. В данном случае необходим критический анализ сложившихся теорий заработной платы с последующей разработкой новой теории заработной платы, позволяющей выявить закономерности образования оплаты труда наемных работников, влияющих на ее уровень и динамику в современной экономике.

Список использованной литературы

1. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Экономические и статистические работы / Перевод под ред. д.э.н. М. Смит. – М., 1940. – С. 3–78.
2. Петти В. Политическая арифметика // Экономические и статистические работы / Перевод под ред. д.э.н. М. Смит. – М., 1940. – С. 154–205.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I - III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
4. Корицкий А.В. Человеческий капитал как фактор экономического роста регионов России: монография / науч. ред. Т.В. Григорова; Сибирский университет потребительской кооперации. – Новосибирск, 2010. – 368 с.

5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Сочинения. Т. 1. – М., 1955. – 360 с.
6. Кенэ Ф. Население // Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; предисл. П.Н. Клюкин. – М.: Эксмо, 2008. – С. 183–241.
7. Кенэ Ф. Зерно // Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; предисл. П.Н. Клюкин. – М.: Эксмо, 2008. – С. 122–182.
8. Тюрго А.Р.Ж. Размышления о создании и распределении богатств // Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; предисл. П.Н. Клюкин. – М.: Эксмо, 2008. – С. 578–635.
9. Маркс, К. Избранные сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – В 9-ти т. - Т. 7. - М.: Политиздат, 1987. - 811 с.
10. Schultz, T.W. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities [Electronic resource] / T.W. Schultz // Economic Research: Retrospect and Prospect. - Vol. 6: Human Resources / Editor: Theodore W. Schultz. – UMI, 1972. – Pp. 1-84. – URL: <http://www.nber.org/chapters/c4126.pdf>.

УДК 378.046.04

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

А.В. Попов

*Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова, г. Барнаул*

Образование, подготовка и переподготовка современных менеджеров формируется на основе государственных образовательных стандартов, что не всегда отвечает требованиям работодателя в различных отраслях рыночной экономики. Часто происходит процесс такого формата, когда специалисту, особенно бакалавру менеджмента, при трудоустройстве говорят: «Забудь, чему тебя учили в Университете, теперь будем учить тебя работать».

Это не парадокс, это действительность и особенность нашей системы образования, желание подготовить универсального менеджера. Он должен знать всё о менеджменте, но ничего конкретного о самой практической деятельности менеджера, как организатора фактического процесса производства в конкретной отрасли.

Государственная политика сегодня, особенно в период кризиса, становится всё более целенаправленной на развитие «образовательного общества» России, на развитие технического прогресса и нанотехнологий, на информатизацию, на интеллектуализацию экономики государства.

Образовательное общество есть единственная модель устойчивого развития России. Становление образовательного общества «внутри себя» включает механизм опережающего развития качества человека и качества общественного интеллекта на основе стратегии опережающего развития качества образования.

Общественный интеллект есть единство общественного сознания и общественного знания, единство науки и культуры, которое направлено на обеспечение управления будущим, включая будущее творчество (т.е. социальное творчество, социальную инженерию, социальные реформы и т.д.). Ведущими функциями общественного интеллекта является целеполагание, планирование, проектирование, прогнозирование, программирование, нормотворчество, законотворчество на уровне «общества-государства» и его подсистем. Субстанцией общественного интеллекта являются знания. Единство общественного интеллекта обеспечивается «социальным кругооборотом знаний» и соответственно – «социальным кругооборотом интеллекта», в котором действуют два движущихся навстречу друг другу потока: поток объективизации знаний (от индивидуального интеллекта – к групповому – и от него к общественному) и перехода знаний в социальную-общественную память (библиотеки, базы знаний, язык и т.п.) и поток субъективизации знаний (от общественного интеллекта, его памяти – к групповому интеллекту – и от него к индивидуальному интеллекту человека), в организации которого огромную роль играют институт семьи и институт образования. Производство знаний на уровне индивидуальных интеллектов задействует каналы интуиции, проходящие через «правополушарный интеллект». Сама циркуляция знаний в системе общественного интеллекта происходит через общественные институты науки, культуры, образования, коммуникативную структуру общества [1].

Главным механизмом восходящего воспроизводства качества общественного интеллекта становится образование. На рубеже XX и XXI веков происходит образовательная формационная революция, знаменующая собой смену образовательных формаций, переход к формации образовательного общества .

Трансформация общества в сторону образовательного общества уже началась. В наукоемких, интеллектоемких, образованиеемких экономиках и соответственно «обществах» образование становится базисом базиса общественного воспроизводства – и духовного, и материального. В западной социологии заговорили об «обществе знания». Мы предпочитаем говорить об образовательном обществе.

Образовательное общество – это такое общество, в котором образование, как функция, экспандируется во все общественные институты и организации, становится их ведущей функцией.

Непрерывное образование приобретает роль ведущей родовой потребности всех членов общества, вызванной постоянной адаптацией – профессиональной (трудовой) и социальной к динамике изменений под воздействием «интеллектно-инновационной революции» в рамках Синтетической Цивилизационной Революции, породившей «мир изменений» [2].

Таким образом, мы можем перейти к пониманию роли знания с позиции актуализации индивидуального знания, необходимости организационной памяти, оценки интеллектуального содержания товаров и услуг, соединения знания и командной работы, изучения мнений клиентов и потенциальной ценности, воплощённой в правах интеллектуальной собственности. С позиции макроуровня перейдём на уровень первичного производственного звена – на микро-

уровень, например, корпоративный. В этой части можно определённо сказать, что возникает реальная потребность в формировании процессов управления всеми изменениями и факторов производства, и окружающей среды, а значит, актуализируется и процесс управления знаниями.

Определим основные движущие факторы этого процесса – управления знаниями (рис. 1).



Рис. 1. Движущие факторы процесса управления знаниями

Проанализируем более подробно влияние двух движущих факторов на процесс управления знаниями и процессы стратегического корпоративного развития – это человеческие ресурсы и организационное обучение.

Рассмотрим стратегическую точку зрения с позиции ресурсного подхода Роберта Гранта, который утверждал: «Ресурсы представляют собой «входы» производственных процессов и являются базовыми объектами анализа... Однако сами по себе немногие ресурсы продуктивны. Для продуктивной деятельности требуется кооперация и скоординированная работа команд ресурсов. Способность – это свойство определённой команды ресурсов обеспечивать выполнение некоторого задания или осуществлять продуктивную деятельность. Ресурсы являются источниками способностей фирмы, тогда как способности – источниками её конкурентного преимущества» [3].

В архитектуре организационных способностей определим место и роль двух из них: управление знаниями и управление человеческими ресурсами (рис. 2.).



Рис. 2. Архитектура организационных способностей

Российский бизнес всё стремительнее развивается, не только приобретая экономическую основу, но и формируя цивилизованную бизнес-культуру, развивая инновационный характер деятельности. Для этих целей востребованными становятся грамотные, креативно мыслящие и действующие менеджеры. Формируется не только совершенно новый облик бизнеса вообще, но и новое поколение предпринимателей, которым важен не столько сиюминутный результат, сколько и его значение в обществе, долгосрочные перспективы развития и успехи в будущем.

Россия в XXI веке есть, как можно сделать вывод, «цивилизация образовательного общества». Это есть стратегия развития российского общества и российского образования, которое становится базисом реализации такой стратегии, правильного проектирования образовательных реформ и решения проблемы качества образования.

Именно на основе такой стратегии и должны выстраиваться и корпоративная стратегия управления человеческими ресурсами, и стратегия образовательного учреждения для реализации приоритетных целей российского общества в настоящем и будущем, основных направлений Национального проекта «Образование».

Особое значение приобретает процесс профессионального обучения персонала и системы переподготовки кадров во всех отраслях хозяйственной деятельности с введением с 1 января 2017 года Государственных профессиональных стандартов, что потребует и в системе высшего образования корректировки программного обеспечения, ориентированного на прикладной характер как бакалавриата, так магистратуры. Особое значение приобретает и система дополнительного профессионального образования, в том числе система дистанционного образования для занятых людей, что актуально в формате развития открытого образования и инновационных информационно-технологических возможностей интернет-пространства.

В Алтайском крае сегодня успешно готовят магистров по управлению человеческими ресурсами, где системно и научно определены новые подходы и процессы в формировании стратегического управления человеческими ресурсами – знаниями, способностями, компетенциями, мотивациями и карьерой. В этом направлении разработаны, в соответствии с требованиями нового образовательного стандарта, и новые программы, имеющие инновационную направленность в управлении и развитии человеческих ресурсов на основе такого направления, как управление знаниями.

Процесс управления знаниями в бизнесе, крупных корпорациях, на предприятиях формируется в системе организации корпоративных учебных центров, корпоративных университетов, формирования и развития системы тренингов и программ подготовки и переподготовки персонала.

Но всегда ли они соответствуют современным требованиям, имеют инновационную основу, обеспеченных методически и научно, практикоориентированны и системны с позиции педагогики, восприятия и передачи знаний в дальнейшем в рабочем процессе. Далеко не всегда, так как они в большей степени имеют только прикладной, узкоспециализированный характер.

В развитии человеческих ресурсов и формировании инновационных подходов к обучению занятых людей в системе открытого дистанционного образования ведущее место занимает Международный Институт менеджмента ЛИНК, который более 25 лет реализует Программы Открытого Университета Великобритании и программы корпоративного обучения.

А каковы же сегодня возможности и потребности, как реально могут быть полезны практически вузы бизнесу и бизнес в развитии дополнительного образования на базе высших учебных заведений? Проблема актуальна и решается на основе совместной деятельности и заинтересованности в процессе формирования новой концепции, как подготовки, так и переподготовки современных специалистов в различных областях социально-экономического развития, в реализации стратегического управления человеческими ресурсами как на уровне региона в целом (так, сегодня имеется Стратегия социально-экономического раз-

вития Алтайского края до 2025 года, но совершенно нет стратегии развития человеческих ресурсов края), так и на уровне хозяйствующих субъектов различных форм собственности.

Такое видение процесса управления человеческими ресурсами и роли образования в этом процессе, в том числе роли труда и личности, их взаимозависимость и системность обеспечивает осознанное участие в инновационных процессах как менеджеров всех уровней, так и учёных, а главное, личностей и общества в целом.

Список использованной литературы

1. Субетто А.И. Системный анализ современного общества (научный доклад) – СПб: Изд-во «Астерион», КГУ им. Н.А.Некрасова, 2004. – 88с.
2. Субетто А.И. Проблемы фундаментализации и источников содержания высшего образования: грани государственной политики / Под науч. ред. В.В.Чекмарева. – М.: КГПУ, Исследоват. центр проблем кач-ва под-ки спец-ов, 1995. – 332с.
3. Федеральный закон «Об образовании» от 10.01.2003, № 11 – ФЗ.

УДК 332.871.2

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ЖКХ – «МУСОРНАЯ» РЕФОРМА

В.В. Углинская

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

Очередная волна преобразований в ЖКХ нашей страны коснулась проблемы мусора. Причиной, подтолкнувшей Правительство РФ к изменениям, явилось то, что мусор не перерабатывается, а просто накапливается на свалках. Большинство полигонов ТБО (твердых бытовых отходов), созданные в 90-х годах прошлого века, морально устарели и достигли своей предельной вместимости.

Об этой проблеме говорится и в проекте «Стратегии экологической безопасности РФ на период до 2025 года», в параграфе П, п.12: «накоплено более 30 миллиардов тонн отходов производства и потребления, из которых более 400 тысяч тонн являются чрезвычайно и высокоопасными и более 30 миллионов тонн умеренно опасными. Возрастает количество отходов, которые не вовлекаются во вторичный хозяйственный оборот, а направляются на размещение» [1].

Процесс обращения с отходами регламентируется Законом РФ «Об отходах производства и потребления» от 24.06.98 г. №89-ФЗ. В поправках к этому закону акцент сделан на то, что единственный способ борьбы со свалками – создание современных полигонов с мусороперерабатывающими и мусоросжигающими заводами. Должны исчезнуть и несанкционированные свалки – ответственность за них ляжет на собственников земельных участков: на чьей земле будет обнаружена свалка, тот и должен будет оплатить ее ликвидацию [2].

Сложившуюся катастрофическую ситуацию и должна решить мусорная реформа, которая началась с января 2019 года (п.2 ст. 10 ФЗ «О внесении изменений...» от 31.12.2017 №503-ФЗ).

Среди нововведений реформаторы предлагают следующее.

1. В каждом российском регионе появятся единые операторы, которые будут заниматься вывозом и переработкой твердых бытовых отходов (ТБО). Региональные власти выбирают оператора на конкурсной основе. В том случае, если конкурс по выбору регоператора не состоялся, отменен либо оператор прекратил деятельность, не исполняет свои обязанности, региональные власти могут без проведения конкурса заключить соглашение с другим оператором, действующим на территории этого или соседнего субъекта федерации.

Операторы будут нести полную ответственность за ТБО – собирать, перерабатывать или обезвреживать и утилизировать. Уборка и содержание контейнерных площадок теперь также обязанность оператора. Соответствующие работы исключены из Правил содержания общего имущества [3].

В регионе операторов может быть несколько, но у каждого своя зона ответственности.

Например, Алтайский край поделен на семь зон – Барнаульская зона, Славгородская, Каменская, Бийская, Заринская, Алейская, Рубцовская. Для каждой зоны определен свой региональный оператор, т.е компания, организатор процесса. Однако не обязательно мусор от вашего дома будет вывозить именно региональный оператор. Согласно вышеуказанному закону, региональный оператор имеет право нанимать по субподряду и другие компании, так, в Барнауле субподряд должен быть обязательно.

2. До 1 января 2019 года вывоз ТБО был жилищной услугой, а теперь будет коммунальной. Это значит, что раньше тарифы на эту услугу могли устанавливать ТСЖ или управляющие компании, а в настоящее время они будут регулироваться на государственном уровне (как отопление, газоснабжение, водоснабжение). Вывоз ТБО, как уже успели заметить граждане, значит отдельной строкой, ранее до начала реализации мусорной реформы в России, тариф был включен в строку «Содержание и ремонт жилья».

3. Все организации и собственники жилья по ст.24.7 закона «Об отходах производства и потребления» будут обязаны заключить договор с единым региональным оператором. В соответствии с этим законом и Жилищным кодексом РФ от 29.12.2004 г. отказаться от этой услуги невозможно. Если собственник жилого дома откажется подписать договор, ему все равно придется оплачивать услугу независимо от количества и качества выбрасываемого мусора, по установленному тарифу.

Теперь это касается:

- всех владельцев частных домов, даже в глухой деревне;
- членов садоводческих объединений;
- членов гаражных кооперативов.

4. Изменяются правила расчета тарифа: платить за вывоз мусора россияне будут в зависимости от количества проживающих в доме или квартире. Тариф будет определяться по формуле:

$$C = H \times K \times T,$$

где C – цена или тариф;

H – норматив;

K – количество проживающих;

T – региональный тариф за куб.

В Алтайском крае официально установлены тарифы на вывоз мусора, по которым с учетом нормативов была рассчитана плата на одного человека (таблица 1).

Таблица 1

Тарифы на вывоз мусора в Алтайском крае [4]

Города и районы	Плата с 1 января, руб./чел	Плата с 1 июля, руб./чел
Жители Барнаула	67,95	69,61
Жители Новоалтайска, Павловского, Калманского, Косихинского, Ребрихинского, Первомайского, Троицкого, Тальменского районов и ЗАТО Сибирский	45,68	46,79
Жители Бийска, Белокурихи, Алтайского, Бийского, Быстроистокского, Ельцовского, Зонального, Красногорского, Петропавловского, Смоленского, Советского, Солонешенского, Солтонского, Целинного районов	36,74	37,59
Жители Заринска, Залесовского, Заринского, Кытмановского, Тогульского районов	41,93	41,93
Жители Баевского, Каменского, Крутихинского, Панкрушихинского, Тюменцевского, Шелаболихинского районов	46,63	46,63
Жители Алейска, Алейского, Завьяловского, Мамонтовского, Романовского, Топчихинского, Усть-Калманского, Усть-Пристанского, Чарышского, Шипуновского районов.	68,70	68,70
Жители Рубцовска, Волчихинского, Егорьевского, Змеиногорского, Краснощековского, Курьинского, Локтевского, Михайловского, Новичихинского, Поспелихинского, Рубцовского, Третьяковского, Угловского районов.	82,44	68,70
Жители Славгорода, Ярового, Благовещенского, Бурлинского, Кулундинского, Ключевского, Немецкого национального, Родинского, Суетского, Табунского и Хабарского районов	111,43	111,43

5. Нормативы для разных категорий собственников жилья достаточно сильно разнятся: для домов за городом, для квартир, для дач. Предусматриваются льготы на вывоз мусора для граждан, имеющих право на льготу по оплате ЖКУ.

При определении нормативов, помимо закона №89-ФЗ, должны быть использованы положения:

- Правил коммерческого учета, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 03.06.2016 № 505;

- Методических рекомендаций, утвержденных Приказом Минстроя России от 28.07.2016 № 524;

- Правил предоставления коммунальных услуг, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 (разд. XV (1));

- распоряжений и положений регионального уровня о тарифной и ценовой политике, об оплате потребителями услуг по обращению с ТБО и др.

6. Садоводческие объединения (садоводческие некоммерческие товарищества – СНТ) будут обязаны заключить договор с региональным оператором. Тарифы будут рассчитываться по количеству членов объединения. Если дача в СНТ имеет статус жилого дома, собственник сможет выбирать, заключать договор напрямую с оператором или с СНТ. Платить будут и те члены СНТ, у которых дача считается нежилым помещением с правом проживания.

Таким образом, суть мусорной реформы состоит в следующем:

- передача полномочий по организации системы обращения с ТБО на региональный уровень;

- выделение самостоятельной услуги по вывозу и сортировке мусора из числа коммунальных;

- изменение схемы обращения с ТБО;

- обязательное привлечение единого регионального оператора в качестве исполнителя;

- изменение схемы формирования платежей за вывоз и сортировку ТБО.

Правительство РФ поясняет, что «мусорная реформа» предусматривает такую систему тарификации за услуги вывоза и утилизации мусора, которая удовлетворит обе стороны. Она создает экономически выходные условия работы для операторов, перерабатывающих ТБО, и не бьет по карману граждан [3].

В то же время Правительство РФ понимает, что воплотить в жизнь идею, которую несет в себе «мусорная» реформа, за один день не получится. Поэтому, в закон «Об отходах производства и потребления» внесены поправки, которые не дадут городам потонуть в горах мусора. Существует возможность получить отсрочку на один год тем регионам, где не определились с местным оператором, который будет осуществлять утилизацию ТБО. А также в случае, если такая организация объявит себя банкротом либо будет установлено, что конкурс был выигран неправомерно. Не исключается возможность использования старых полигонов и свалок еще в течение 4 лет, если это не угрожает экологии, жизни и здоровью граждан. Введение «мусорной» реформы в Москве и Санкт-Петербурге было перенесено на 3 года. Так как в данных регионах отсутствует возможность территориально расположить современные полигоны и мусороперерабатывающие заводы.

Мусорная реформа 2019 стартовала. Закон уже подписан Владимиром Путиным и вступил в силу. В роли учредителя компании выступает Министерство природы. Именно в его обязанности входит формирование такой схемы обращения с твердыми отходами, которая максимально обезопасит окружающую среду и здоровье человека от вредного воздействия отходов.

Многие против реформы, так как проведение этого мероприятия выливается для граждан в довольно значительные дополнительные расходы. Кто-то поддерживает ее, поскольку цели этой реформы, надо признать, благие.

По нашему мнению, мусорная реформа – это инициатива не совсем уместна, несвоевременна, так как государство должно было сначала организовать строительство перерабатывающих заводов. Необходимо установить исчерпывающий перечень компаний, которые смогут стать региональными операторами и будут обладать необходимыми мощностями для выполнения возложенных на них обязанностей. Многие граждане не вырабатывают столько бытовых отходов, чтобы отдавать такие денежные средства за их утилизацию. Допустим, жители загородных домов и дач ранее вообще не платили за вывоз мусора, так как, во-первых – его у них нет, а во-вторых – в таких глухих уголках России просто нет компаний, которые осуществляли бы такую деятельность. Теперь получается так, что граждане, которые делают ремонт у себя в квартире или доме, и производят большое количество твердых бытовых отходов, будут платить столько же денег за их утилизацию, сколько и семья, выкидывающая пакет с мусором раз в неделю.

«Мусорная» реформа – это необдуманый шаг, который не спасает даже возможность отсрочки изменений. Можно сказать точно, что большинству граждан такие инициативы вряд ли понравятся.

Список использованной литературы

1. Проект «Стратегии экологической безопасности РФ на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://gosplan.org/wp-content/uploads/2016/02/Proekt-Strategii-ekologicheskoy-bezopasnosti-RF-na-period-do-2025-goda> (дата обращения 09.02.19)

2. Федеральный закон от 24.06.98 г. №89-ФЗ (ред. от 25.12.18) «Об отходах производства и потребления» [Электронный ресурс]. URL: <http://legalacts.ru/doc/FZ-ob-othodah-proizvodstva-i-potreblenija> (дата обращения 09.02.19).

3. Заваротный М. Мусорная реформа 2019 года: что нас ждет? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.allremont59.ru/news/musornaya-reforma-2019-goda-chto-nas-zhdet.html> (дата обращения 09.02.19).

4. Алтайский край вступил в мусорную реформу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.amic.ru/news/430861> (дата обращения 02.04.19).

УДК 657.28

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Е.Ю. Шапочкина

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

Аннотация. В статье рассмотрена инфраструктура рынка электронных платежных услуг в Республике Казахстан, динамика развития дистанционного банковского

обслуживания, проведен анализ развития системы платежных карточек и электронных денег.

Платежный рынок является одним из основных элементов финансовой системы любой страны. Все операции трансформируются в денежные потоки. Поэтому в платежных сервисах должны найти отражение наиболее эффективные и инновационные решения. В Казахстане в последние годы активно развиваются платежные сервисы для клиентов, основанные на применении цифровых решений. Значительный интерес наблюдается в части применения интернет и мобильных решений для проведения платежей. Так, например, в 2017 году объемы платежей населения через указанные сервисы банков увеличились в 3 раза по сравнению с 2016 годом.

К основным поставщикам платежных услуг в Казахстане относятся банки и организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, в том числе АО «Казпочта» (национальный оператор почты), а также частные небанковские платежные организации, прошедшие учетную регистрацию в Национальном Банке Казахстана. По состоянию на 01.01.2018 года зарегистрирована 31 платежная организация, на 01.01.2019 года - 48 платежных организаций. Увеличение количества платежных организаций на 55% связано с ростом объема платежей, совершаемых с использованием электронных денег.

В таблице 1 приведена информация об инфраструктуре рынка электронных платежных услуг.

В 2019 году в Казахстане сохранена тенденция расширения сети дистанционного обслуживания для проведения платежей и переводов денег - по сравнению с предыдущим годом увеличилось количество POS-терминалов, банкоматов, терминалов моментальной оплаты наряду с ростом количества торговых точек и предпринимателей, принимающих к оплате безналичные платежи. На 1 января 2019 года в Казахстане было задействовано 84409 предпринимателей, принимающих к оплате платежные карточки. При соотношении количественных показателей электронных банковских терминалов со средним количеством использованных в месяц платежных карточек в обращении, 11 POS-терминалов и 1 банкомат приходятся на 1 000 использованных платежных карточек. При этом по количеству безналичных операций, проведенных через POS-терминалы, 97,3% - это оплата товаров и услуг, по сумме данный показатель составляет 70,4% [1].

Таблица 1

Инфраструктура рынка электронных платежных услуг

Показатель	на 01.03.2018	на 01.03.2019
Количество POS - терминалов (шт.), в т.ч.:	129 933	138 895
- у торговых предприятий	120 031	130 397
- в банках	9 902	8 498
Количество банкоматов (шт.), в т.ч.:	9 702	10 674
- с функцией выдачи наличных денег	7 993	7 594
- с функцией выдачи и приема наличных денег	1 709	3 080
Количество торговых предприятий (ед.)	81 299	84 409
Количество платежных терминалов и банковских киосков (ед.)	16 306	17 446

Наиболее развитая сеть дистанционного банковского обслуживания в абсолютном выражении наблюдается в г. Алматы, на который приходится 27,5% от общего количества установленных у предпринимателей и в банках POS-терминалов, 30,2% предпринимателей, которые заключили договора с банками на установку POS-терминалов, 29,4% торговых точек, в которых установлены POS-терминалы, 19,6% банкоматов, 8,5% банковских киосков и 16,0% терминалов моментальной оплаты по всей стране. Обширная сеть дистанционного банковского обслуживания создает благоприятные условия для развития безналичных расчетов.

Банковская статистика последних лет показывает существенное изменение устоявшейся практики расчета наличными деньгами и постепенный переход к использованию платежных карточек для проведения безналичных платежей. Платежные карточки уже не являются чем-то уникальным. За время своего развития рынок платежных карточек стал более доступным, а сопутствующие банковские услуги и предложения более разнообразными. Если раньше большинство пользователей использовали платежную карточку исключительно для получения зарплаты, то сейчас ее постепенно начинают воспринимать как удобное и надежное платежное средство. Так, с помощью платежной карточки можно расплатиться за товары и услуги в магазинах и ресторанах, оплатить коммунальные услуги, услуги связи, налоги и таможенные платежи, погасить кредиты, перевести деньги с карточки на карточку, заказать товары и услуги через Интернет или посредством использования телефона. Поэтому все больше жителей Казахстана предпочитают использовать платежные карточки. В 2001 году в среднем на 12 жителей Казахстана приходилась одна платежная карточка, тогда как в 2010 году на 2 жителя приходится одна карточка.

Многие держатели карточек смогли оценить преимущества и удобство использования их для оплаты приобретаемых товаров и услуг, в том числе через Интернет-среду. Большое влияние на это оказали предлагаемые банками мобильные решения, которые обеспечивают комфортную среду для проведения безналичных расчетов. Банковский сектор всегда был ориентирован на применение инноваций и современных технологий. Процессы автоматизации приблизили банки к моменту, когда главными каналами взаимодействия с их клиентами стал интернет и мобильная дистрибуция.

По состоянию на 1 марта 2019 года эмитирование платежных карточек фактически осуществляли 22 банка и АО «Казпочта». Указанные организации выпускают и распространяют платежные карточки международных систем VISA International, MasterCard Worldwide, UnionPay International, American Express International и Diners Club International. Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана» и локальную карточку Ситибанка Казахстан - АО «Ситибанк Казахстан». Информация по платежным карточкам приведена в таблице 2.

Статистика по платежным карточкам

Показатель	на 01.03.2018	на 01.03.2019
Количество карточек в обращении (тыс. ед.), в т.ч.:	19 601,1	24 117,1
Локальные системы	86,5	2,4
Международные системы, в т.ч.:	19 514,6	24 114,7
Visa International	12 448,8	15 248,5
MasterCard Worldwide	5 653,7	7 321,5
Количество держателей карточек (тыс. чел.), в т.ч.:	17 213,6	20 825,9
Локальные системы	71,1	2,1
Международные системы, в т.ч.:	17 142,6	20 823,7
Visa International	11 055,8	13 225,0
MasterCard Worldwide	4 951,5	6 452,8
Количество использованных карточек (тыс. ед.), в т.ч.:	9 903,4	12 719,3
Локальные системы	32,3	1,6
Международные системы, в т.ч.:	9 871,0	12 717,7
Visa International	6 147,9	7 567,2
MasterCard Worldwide	2 904,7	4 295,8

По состоянию на 1 марта 2019 года в обращении находится 24,1 млн. платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 20,8 млн. чел. (по сравнению с ситуацией на аналогичную дату 2018 года – рост на 23,0% и 21,0% соответственно). Наиболее распространенными являются дебетные карточки, их доля составляет 75,6%, доля кредитных карточек – 20,8%. В феврале 2019 года объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 1 817,6 млрд. тенге (рост по сравнению с февралем 2018 года 38,4%). Количество транзакций за февраль 2019 года составило 93,3 млн. транзакций и увеличилось по сравнению с февралем 2018 года на 83,5%. При этом количество безналичных платежей выросло в 2,2 раза (количество составило 67,9 млн. транзакций) и рост суммы безналичных платежей составил 97,9% (объем составил 718,3 млрд. тенге), а рост операций по снятию наличных денег – 26,9% (количество составило 25,4 млн. транзакций) и 15,7% (объем составил 1 099,3 млрд. тенге) соответственно.

Основная доля безналичных платежей совершена посредством POS-терминалов (54,6% и 35,0% от общего количества и объема безналичных платежей) и интернет/мобильного банкинга (44,4% и 62,9% соответственно). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (90,4% и 83,7% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег). Информация по использованию платежных карточек приведена в таблице 3 [1].

**Использование на территории РК платежных карточек,
в разрезе среды проведения операции**

Показатель	Февраль 2019 г.			
	Безналичные платежи		Операции по выдаче наличных	
	Количество (тыс. транз.)	Сумма (млн. тенге)	Количество (тыс. транз.)	Сумма (млн. тенге)
Итого, в т.ч.	60 270,4	617 111,5	23 133,6	1 062 513,5
POS - терминал	32 915,3	215 957,1	2 216,6	173 292,2
банкомат	600,3	12 992,6	20 917,0	889 221,3
интернет и мобильный телефон	26 754,2	388 129,0	-	-
банковский киоск	0,6	32,8	-	-

При этом одним из основных плюсов в использовании платёжной карточки являются программы «лояльности», предлагаемые банками. Для повышения интереса клиентов к продукту некоторые банки начали использовать различные способы продвижения - от представления бонусов до прочих преимуществ использования платежных карточек. Одной из самых востребованных опций на сегодня является функция «cashback», когда, расплачиваясь карточкой за товары и услуги, клиент получает определенную сумму от совершенной покупки обратно на счет, а значит - экономит на своих тратах.

Платежные карточки все шире используются как платежное средство, а не только для снятия наличных (рисунок 1). Доля количества безналичных операций в общей структуре карточных операций за последние три года увеличилась с 33 до 63%. Доля объема таких операций увеличилась с 13,8 до 29 %. В среднем ежемесячно через одну активную платежную карточку производится 10 операций (3 – получение наличных денег, 7 – безналичные операции). Платежи с использованием платежных карточек в торговых организациях являются удобными, эффективными, быстрыми с точки зрения плательщика, а также безопасными с использованием ПИН -кода. Вместе с тем, в электронной и мобильной коммерции необходимость ввода всех данных платежной карточки нельзя назвать очень удобным и безопасным условием проведения платежа. В этом отношении платежи напрямую с банковского счета являются новым гарантированным способом оплаты в электронной коммерции (авторизация плательщика происходит через Интернет или мобильный банкинг).



**Рис. 1. Количество операций, совершенных с использованием
платежных карточек**

В то же время особое внимание заслуживают транзакции, осуществленные с использованием интернет-ресурсов и мобильных телефонов. Доля объема таких операций составила 1 846,6 млрд. тенге, или 42 % за 8 месяцев 2018 г., в то время как, к примеру, в 2015 г. не превышала и 13%. Во-первых, к транзакциям в онлайн возросло доверие и в ряде случаев товары и услуги в интернете стали дешевле. Во-вторых, это просто удобнее.

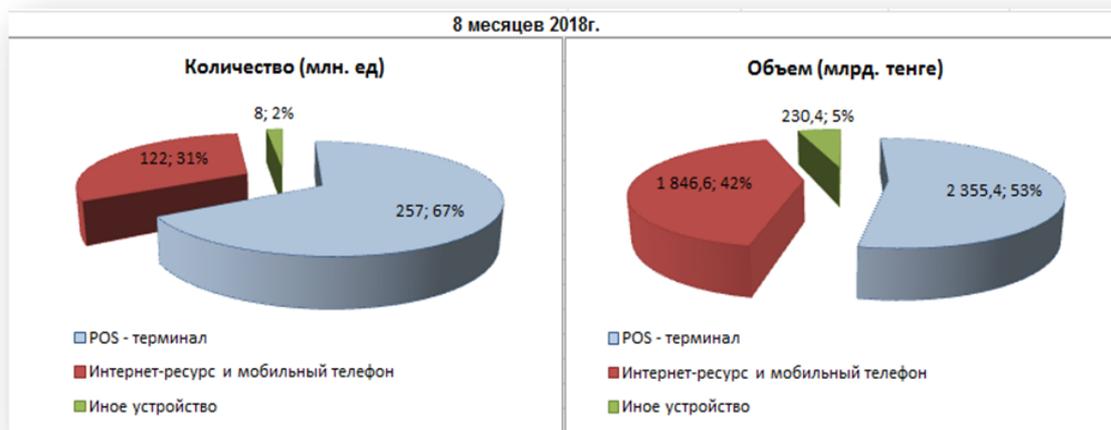


Рис. 2. Структура безналичных операций, совершенных с использованием платежных карточек

Следует отметить, что казахстанский рынок платежных карточек и использование их для безналичных операций продолжает демонстрировать рост и является одним из наиболее динамично развивающихся и перспективных сегментов финансового рынка в Казахстане.

Дистанционные платежи без использования платежных карточек. За 2017 год количество безналичных транзакций через дистанционные каналы и терминалы самообслуживания без использования платежных карточек составило 209,8 млн. единиц, превысив показатель 2016 года на 31,1%. Объем данных операций составил 4 601,6 млрд. тенге (рост на 96,6% в сравнении с 2016 годом). Из общего объема транзакций без использования платежных карточек 156,3 млн. транзакций (74,5%) на сумму 2 757,3 млрд. тенге (59,9%) были осуществлены путем вноса наличных денег (рост по сумме в сравнении с 2016 годом на 56,8%). Безналичные операции путем переводов денег с банковского счета через Интернет и мобильные сервисы составили 53,6 млн. единиц на сумму 1 843,3 млрд. тенге (рост по количеству в 2,6 раза, по сумме в 3,2 раза по сравнению с 2016 г.).

В настоящее время в мире наблюдается бурное развитие компьютерных и интернет-технологий, открывающих все больше новых возможностей. Электронные деньги стали популярными с ростом интернет-аудитории и распространением интернет-коммерции в Казахстане. В 2012 году в Казахстане создана первая система электронных денег. Оператором системы выступает РГП «Казахстанский центр межбанковских расчетов Национального Банка Республики Казахстан» (КЦМР). Адрес системы в Интернете <http://www.ekzt.kz/>. Данная электронная платежная система позволяет с помощью электронных денег

оплачивать товары и услуги в сети Интернет, иные востребованные услуги известных поставщиков (сотовая связь, кабельное телевидение, Интернет), переводить деньги между пользователями системы.

Оборот электронных денег происходит через компьютерные сети, интернет, терминалы и электронные кошельки. Выбрав систему электронных денег, можно стать владельцем виртуальных денег. Владельцами электронных денег могут являться физические лица, агенты системы электронных денег, а также индивидуальные предприниматели и юридические лица, получившие электронные деньги от физических лиц в качестве оплаты по гражданско-правовым сделкам. О развитии электронной системы платежей в Республике Казахстан свидетельствуют данные статистики. На 1 января 2016 года действовало 17 электронных систем платежа, а к 1 января 2019 года их количество возросло до 19. Сейчас действуют следующие системы электронных денег: «E-KZT», «Woorpay», «Qiwі кошелек», «Личная Касса», «Paypoint», «Dar», «Homepay», «Халык», «AllPay», «Kaspi Bank», «MyBonus», «Homebank Wallet», «TengriWallet», «Wallet One», «Казпочта», «Indigo24», «Пейтех», «КАЗЕВРО-МОБАЙЛ».

Эмитентами электронных денег выступают: АО «AsiaCredit Bank», ДБ АО «Хоум Кредит Банк», АО «Евразийский банк», АО «Народный Банк Казахстана», АО «Capital Bank Kazakhstan», АО «Kaspi Bank», ДБ АО «Хоум Кредит Банк», АО «ForteBank», АО «Казпочта», АО ДБ «Альфа-Банк», АО «Tengri Bank», АО «Цеснабанк».

Любой желающий может стать владельцем электронного кошелька. Для этого необходимо пройти процесс on-line регистрации, после чего пополнить свой электронный кошелек любым доступным способом, включая платежную карточку VISA/MasterCard. Сумма пополнения может быть любой, с учетом того, что максимальная сумма на кошельке пользователя не должна превышать 200 МРП (505000 тенге).

После регистрации и пополнения счета кошелька можно приступить к покупкам и оплате услуг. Для этого достаточно перейти в раздел «Товары и Услуги» Вашего личного кабинета «e-kzt», в котором выбрать провайдера услуги, указать номер счета/телефона/договора и указать сумму платежа. Оплата происходит в режиме реального времени. Также пользователи «e-kzt» могут осуществлять перевод электронных денег между электронными кошельками пользователей системы электронных денег «e-kzt». Кроме этого владелец электронного кошелька «e-kzt» имеет возможность дать распоряжение о выдаче наличных денег со своего электронного кошелька через банк-партнер любому получателю. Аналогично функционируют и другие электронные системы платежа [2].

Рынок электронных денег находится в Казахстане на начальном этапе своего развития, но сегодня, когда виртуальный мир стал неотъемлемой частью нашей жизни, аудитория и предоставляемые сервисы этого нового вида платежного средства возникшего при соприкосновении технологии и экономики постепенно расширяются. Рост популярности использования электронных де-

нег связан с простотой, выгодностью и возможностью найти необходимый товар за считанные минуты.

За 2016 год объем произведенных операций с использованием электронных денег казахстанских эмитентов на территории Казахстана составил 43,3 млн. транзакций на сумму 154,2 млрд. тенге (по сравнению с 2015 годом количество операций увеличилось в 2,7 раз, а сумма – в 3,5 раз). Платежи в пользу индивидуальных предпринимателей и юридических лиц с использованием электронных денег составили в 2016 году 130,4 млрд. тенге (рост по сравнению с аналогичным периодом 2015 года – в 3,4 раз). По состоянию на 1 января 2016 года количество электронных кошельков, по которым возможно совершение операций, насчитывало 2 943 477, к 1 января 2017 года их показатель составил 5 913 356 кошельков, т.е. в среднем на каждого казахстанца приходится 0,3 электронных кошелька. При этом в 2016 году было выпущено (эмитировано) электронных денег в сумме 129,7 млрд. тенге. На 1 января 2017 года в обращении находится 3,3 млрд. тенге.

Данные статистики подтверждают, что в Казахстане наблюдается рост объемов операций с использованием электронных средств платежа, что наглядно представлено на рисунке 3. По итогам 2017 года с использованием электронных денег казахстанских эмитентов на территории Казахстана была совершена 81,4 млн. транзакций на сумму 361,5 млрд. тенге (по сравнению с 2016 годом количество операций возросло на 88,1%, сумма – в 2,3 раза). Переводы электронных денег в пользу юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составили в 2017 году 73,1 млн. транзакций на сумму 306,8 млрд. тенге, переводы электронных денег в пользу физических лиц 8,3 млн. транзакций на сумму 54,7 млрд. тенге.

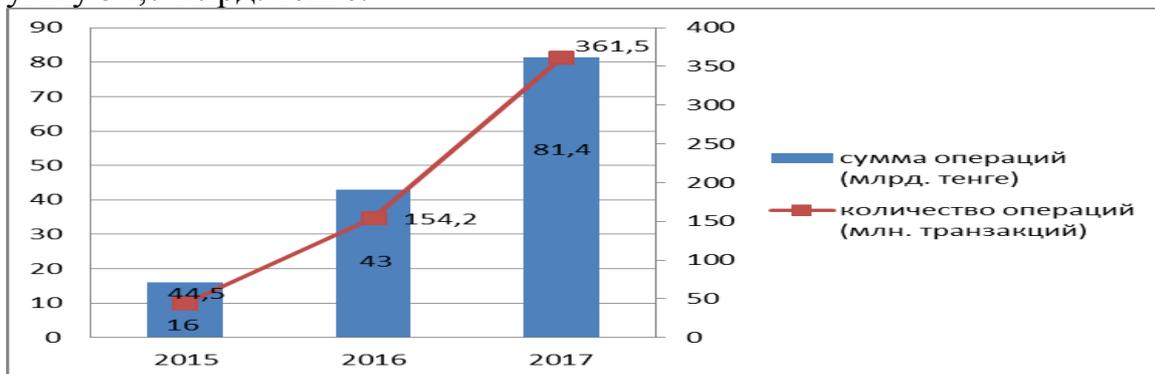


Рис. 3. Динамика использования электронных денег в Казахстане

Количество зарегистрированных в системах электронных денег предпринимателей (индивидуальные предприниматели и юридические лица) – 5516 единиц. Средняя сумма платежа с использованием электронных денег составила 4439,8 тенге (в 2016 году – 3526 тенге). В соответствии с вышеизложенным можно сделать вывод, что в Казахстане происходит расширение сфер применения электронных денег и рост количества электронных кошельков, увеличение объемов операций с их использованием.

На сегодняшний день практически все банки Казахстана и АО «Казпочта» представляют своим клиентам услуги дистанционного обслуживания. В системах Интернет и мобильного банкинга зарегистрировано около 9 миллионов пользователей, из них 2,5 млн. пользователей регулярно используют данный сервис. Объем безналичных операций, проведенных в Интернет/мобильной среде с использованием платежных карточек, превысил соответствующие показатели 2016 года по сумме в 3 раза. За последние пять лет в целом объем безналичных платежей с использованием платежных карточек вырос в 4 раза и достиг показателя 3 трлн. тенге. Доля безналичных расчетов в общей структуре платежей с использованием платежных карточек выросла за указанные годы на 9 п.п. (2012 год – 13%) и составила в 2017 году 22%. Помимо физической оплаты с использованием платежных карточек населению сегодня через Интернет и мобильные сервисы доступен широкий спектр услуг по регулярным платежам, оплате услуг, переводам с карты на карту в мгновенном режиме.

Список использованной литературы

1. Национальный Банк Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nationalbank.kz>.
2. Официальный сайт системы электронных денег [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ekzt.kz>.

ББК 65.050я73

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ СЕКТОРОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Н.М. Шеримова

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Астана

За годы независимости Республика Казахстан вошла в число 50 конкурентоспособных стран мира. Для решения задачи по вхождению в число 30, государству необходим новый инновационный путь развития и ускоренного технологического обновления. В этой связи предпринята реализация программы Третьей модернизации, стержнем которой является цифровизация. Сегодня перед страной стоит основная задача – разработать грамотную индустриальную политику, которая позволит республике развить промышленную базу страны, основанную на новом высокотехнологичном и конкурентном производстве. В статье рассматриваются основные тенденции и анализ управления индустриально-инновационным промышленным сектором Республики Казахстан. Также представлены предложения и рекомендации по совершенствованию управления производственным сектором с привлечением инновационных способов в новых условиях хозяйствования.

Начальный этап реализации индустриально-инновационного развития Республики Казахстан был сформирован в 2003 году в рамках Стратегии индустриально-инновационного развития (СИИР) Республики Казахстан на 2003-2015 годы, однако кризис 2007-2009 годов приостановил ее реализацию.

Следующий этап активной реализации индустриально-инновационной политики произошел в 2010 в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на

2010-2014 годы (ГПФИИР), основанной на принципах и подходах СИИР 2003-2015.

Обе программы отличались широким охватом практически всех секторов экономики, отражая экономическую политику государства. В Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 - 2019 годы (ГПИИР) представлены более узкие приоритеты, так были выбраны 14 секторов в 6 отраслях обрабатывающей промышленности.

С 2020 года планируется начать реализацию третьего этапа программы индустриально-инновационного развития. Данная концепция закладывает идеологический фундамент, принципы и подходы к разработке Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 - 2025 годы (ГПИИР 2020 - 2025) с учетом становления промышленности "цифровой эпохи" и будет следовать следующим принципам: преемственность; поддержка эффективных производителей; развитие "экономики простых вещей"; сопряжение индустриально-инновационного и пространственного развития; синергия индустриально-инновационного развития и цифровых технологий [1].

Анализ процесса реформирования казахстанской экономики последних лет выявляет необходимость радикальных преобразований промышленной сферы. Проблемное экономическое наследие административно-правовой системы предопределило стагнацию отечественной промышленности, многократно усилившуюся в условиях социально-политических преобразований государства.

Внедрение инновационных технологий в промышленном производстве является важным фактором развития и повышения эффективности их функционирования. Однако проблемы поиска новых инструментов стимулирования инновационной активности промышленных предприятий остаются нерешенными. Анализ инновационной активности предприятий показал, что удельный вес организаций добывающих и обрабатывающих производств, осуществляющих технологические инновации, в целом по Казахстану за последние годы составил около 10 процентов (в 2015 году – 8,1 %, в 2016 году – 9,3 %, в 2017 году – 9,6 %) [2]. Важным фактором эффективности использования новых технологий и техники промышленными предприятиями считается продвижение инновационного продукта на рынки технологических инноваций. В Казахстане за 2007–2017 гг. экспорт инновационной продукции увеличился в 2,3 раза, т.е. с 65 020,3 млн. тенге в 2007 году до 152 500,6 млн тенге в 2017 году. Это является закономерным процессом, так как эти отрасли активно поощряются государством через реализацию республиканских программ инновационного развития с использованием бюджетных и внебюджетных источников. Если рассмотреть структуру экспорта инновационной продукции за 2011-2017 годы, то на долю экспорта инновационной продукции приходится в среднем 53,0 %. Резкий рост экспорта услуг инновационного характера наблюдался в 2016 г., который по сравнению с 2015 годом вырос на 14,9 %. Распределение объема инновационной продукции по видам экономической деятельности промышленных предприятий свидетельствует о том, что наибольший объем инновационной продукции приходится на обрабатывающую промышленность, которая в 2017 г.

составила 12 7174,0 млн. тенге, или 83,4%. По сравнению с 2011 г. этот показатель увеличился на 4832,2 млн. тенге, т.е. на 19,5% [3].

Инновационная активность предприятий Республики Казахстан характеризуется следующими показателями, представленными в таблице 1.

Таблица 1

Показатели, характеризующие инновационную активность предприятий Республики Казахстан [3]

Показатель	2015	2016	2017
Количество предприятий всего, единиц	31 784	31 077	30 854
Число организаций, занимающихся инновационной деятельностью	2 585	2 879	2 974
Уровень активности в области инноваций, в %	8,1	9,3	9,6

Данные таблицы 1, несмотря на вышеперечисленные показатели, свидетельствуют о низкой инновационной активности предприятий. В то же время сохраняется тенденция, сложившаяся в целом по Казахстану, характеризующаяся преобладанием технологических инноваций. В общей структуре затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, и новых технологий в 2017 г. составили 75%, а в 2016 г. – 52,8 %. Таким образом, в общей структуре затрат на технологические инновации больше половины приходится на долю приобретенных технологий и техники [3].

На рисунке 1 представлена активность в области инновации за период 2004-2017 гг.

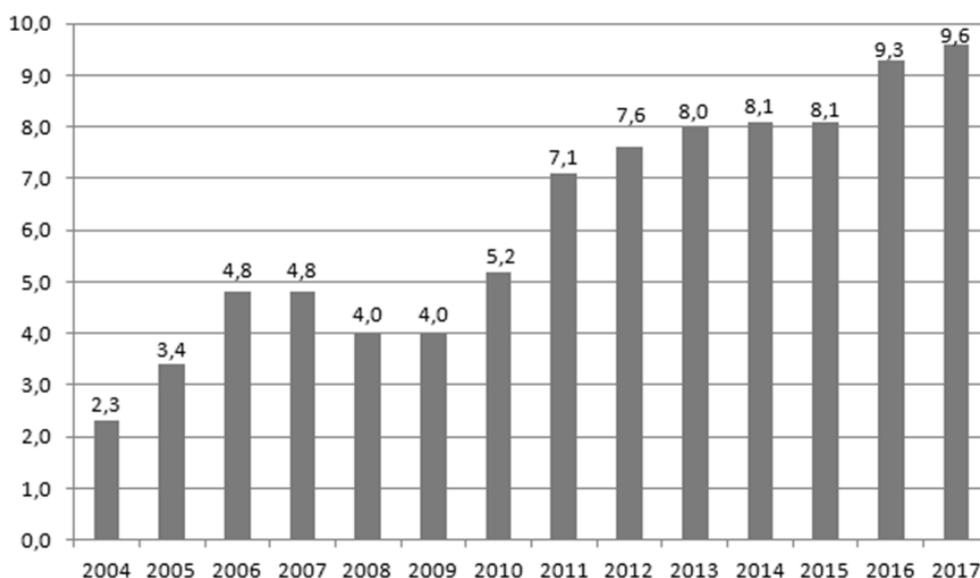


Рис. 1. Активность в области инновации, %

Анализ инновационной ситуации в Казахстане показывает, что инновационная активность предприятий в настоящее время по республике в целом в 2004-2017 году увеличилась почти в 4 раза, и находится на уровне 9,6 %.

Данные об инновационной активности предприятий в разрезе областей, говорят о том, что имеет место дифференциация регионов по уровню инновационной активности.

Так, в 2004 году по количеству инновационно-активных предприятий в тройке лидеров находились: г. Алматы – 46 предприятия, Восточно-Казахстанская область – 20 предприятий, Карагандинская область – 30 предприятий.

По итогам 2017 наиболее высокий уровень инновационной активности предприятий наблюдался в г. Астана – 580 предприятия, далее следуют г. Алматы – 550 предприятия, Восточно-Казахстанская область – 303 предприятия, Карагандинская область – 257 предприятия. Самые низкие показатели инновационной активности предприятий в Мангистауской области – 40 предприятий, Западно-Казахстанская области – 49 предприятий.

Анализ статистических данных инновационного развития регионов Казахстана за 2017 год позволяет выделить три группы регионов РК по уровню инновационной активности:

- регионы с высоким уровнем инновационной активности: Восточно-Казахстанская-15,1 %, г.Астана-14,4%, Кызылординская -11,4 %, Костанайская-11,3 %, Жамбылская - 11,3 %, Северо-Казахстанская - 1,2 %, Карагандинская-11,1 %, Актюбинская- 10,1 %;

- регионы со средним уровнем: Павлодарская - 8,7 %, Алматинская - 8,1 %, Атырауская - 8,0 %, г.Алматы - 7,7 %, Акмолинская - 7,5%, г. Шымкент-7,2 %;

- регионы с низким уровнем: Западно-Казахстанская - 5,3 %, Мангистауская - 3,5 %, Туркестанская - 5,3 %.

Казахстанская промышленность всегда рассматривалась как приоритетная отрасль, развитие которой необходимо для укрепления практически всех основ жизнедеятельности страны. Государственное управление промышленным комплексом в нынешних условиях призвано решать широкий спектр задач, в который входят повышение конкурентоспособности Республики Казахстан на международной арене, интеграция в мировую экономику, поддержание обороноспособности и защиты от внешних агрессий и создание благоприятных повсеместных условий для подрастающего поколения. Основой для эффективного государственного управления всеми производственными отраслями является единая национальная промышленная политика государства, скоординированная со стратегией общего развития нашей страны.

В современных экономических условиях, осложненных снижением производственных мощностей в отдельных отраслях промышленности, усилением конкуренции, непрекращающимся реформированием государственных органов, формированием новых принципов предпринимательской деятельности, централизованное государственное управление промышленным комплексом приобретает повышенное значение. Поэтому главной целью политических, экономических и правовых преобразований является сохранение имеющейся промышленной инфраструктуры, всестороннее поддержание работоспособности, а также обеспечение ее дальнейшего развития.

В целом, можно выделить следующие основные проблемы существующего инновационного управления промышленным сектором в Республике Казахстан, нерешенность которых негативно влияет на развитие инновационного потенциала:

- отсутствие системной, четко структурированной законодательной базы для осуществления всех стадий инновационной деятельности, а также мер ее государственной поддержки, включая прямые (бюджетное финансирование) и косвенные (налоговые преференции, государственные гарантии и т.д.) механизмы, а также нормативно-правовой базы, регулирующей условия создания предприятий и нормы взаимоотношений между субъектами инновационной инфраструктуры;

- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения, наличие низкого спроса со стороны реального сектора экономики на перспективные с точки зрения их коммерческого применения, результаты научно-технической деятельности, отсутствие сложившегося рынка инновационной продукции элементов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов, а именно фондов рискованного финансирования (венчурных фондов), страхования инновационных инвестиций, лизинга высокотехнологичного оборудования и приборов и др.;

- отсутствие действенных механизмов реализации определенных государством приоритетных направлений развития науки и технологий, множественность научных организаций, претендующих на соответствующую государственную поддержку;

- слабость кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями; – неразвитость современных форм инновационного менеджмента и коммерциализации нововведений (посредством рынка научно-технической продукции);

- низкая информационная прозрачность инновационной сферы, прежде всего, недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также сведений для частных инвесторов и кредитных организаций об объектах вложения капитала с потенциально высокой доходностью;

- низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства;

- низкая инновационная культура населения и предпринимателей.

Таким образом, промышленный комплекс, его стабильное функционирование и планомерное развитие в этом процессе играют весьма важную роль. Сегодня в производственные отношения включены материальные и людские ресурсы, значительное количество органов исполнительной власти, на практике реализующих государственную политику в области поддержки промышленных отраслей, местное самоуправление, а также широкий спектр интеллектуальной собственности. Все это образует целостную систему, деятельность которой является многогранной и нуждается в упорядочении с помощью целенаправленного управленческого воздействия.

Среди комплекса проблем повышения эффективности отечественной экономики одно из ключевых мест занимают вопросы формирования эффективного механизма государственного управления промышленным комплексом, адекватного условиям развивающейся конкурентной среды.

Результаты исследований содержания управленческой деятельности в промышленном комплексе позволили выявить ряд научно-практических задач и прийти к определенным выводам, на основе которых выделены конкретные предложения, связанные с обеспечением и совершенствованием организационно-правовых основ управления в указанной сфере.

Так, к основным аспектам в области инновационного управления промышленным сектором следует отнести:

- модернизацию организационно-правового подхода к адресной поддержке промышленных предприятий. В целях повышения эффективности управления промышленным комплексом, снижения необоснованных финансовых затрат необходимо на уровне правительства разработать и утвердить перечень продукции, пользующейся спросом на рынке;

- внедрение и использование новейших производственных технологий с помощью организационно-управленческих средств - путем создания в аппарате управления промышленностью нового структурного подразделения – в части инновационного развития и модернизации промышленного производства. Необходимо совершенствовать государственное управление промышленным комплексом и усилить влияние государственных органов власти на качество производимого сырья и товаров;

- оптимизацию управления и совершенствования контрольно-надзорной деятельности в промышленной сфере, усиления централизации государственных органов, в полномочия которых входит организация выявления и пресечения нарушений на промышленных объектах;

- проработку, ввод и сопоставление проектов по модернизации с проблемой обеспечения трудовыми ресурсами, разработку механизмов мобилизации интеллектуальных ресурсов предприятия и их вовлечение в инновационный процесс;

- усиление роли и протекцию частного сектора: устранение барьеров, стимулирование инвестиций, совместная ответственность за реализацию;

- создание условий для активной позиции регионов и сбалансированного регионального развития: экономическая самостоятельность, ответственность, конкуренция и кооперация между регионами.

Вполне оправдан тот факт, что будущее и технологии неразделимы. С помощью повсеместной цифровизации и технологического перевооружения станет возможным преодоление низкой производительности – главного барьера на пути обеспечения качественного роста экономики.

Поэтому приоритетами менеджмента промышленного сектора должны стать реализация следующих задач – развитие технологий будущего, развитие инфраструктуры и устранение барьеров для цифровизации; привлечение технологичных высокопроизводительных компаний [5].

Благодаря новой цифровой революции станет возможным изменение сегодняшних способов производства, цепочки поставок и цепочки создания добавленной стоимости. Индустрия 4.0, один из драйверов цифровой трансформации промышленности, представляет собой концепцию организации производства, где дополнительная ценность обеспечивается за счет интеграции физических объектов, процессов и цифровых технологий, при которой в режиме реального времени осуществляется мониторинг физических процессов, принимаются децентрализованные решения, а также происходит взаимодействие машин между собой и людьми.

В горнодобывающей и обрабатывающей промышленности ключевым трендом является переход на новый технологический уровень в соответствии с концепцией Индустрии 4.0.

В настоящее время горнорудная промышленность Казахстана имеет недостаточную, по сравнению с мировыми лидерами, технологическую оснащенность, что в целом приводит к невысокой производительности труда и конкурентоспособности.

Несмотря на то, что часть месторождений в стране оснащена современным оборудованием и развитыми сетями передачи данных (21%), существенная часть месторождений нуждается в модернизации. Так, 56% месторождений характеризуется отсутствием сетей либо недостаточным их развитием, 23% месторождений требуют полной замены оборудования.

Среди наиболее значимых сдерживающих факторов развития цифровой составляющей добывающей промышленности являются ограниченность финансовых ресурсов, нехватка квалифицированных кадров, имеющих гибридную специализацию - как в отрасли, так и в ИТ, недостаточное понимание экономических выгод от внедрения цифровизации, а также ограничения инфраструктуры.

Обрабатывающая промышленность - отрасль экономики, развитие которой является одним из важнейших условий устойчивого развития Казахстана. Обрабатывающие отрасли формируют спрос на высокотехнологические услуги, создают инженерные компетенции и качественные рабочие места. При этом в части технологического развития более 80% предприятий обрабатывающей промышленности характеризуется невысокой степенью автоматизации и проникновением цифровых технологий. Так, к примеру, в нефтепереработке на текущий момент используются ежегодные плановые остановки НПЗ на ремонты, что свидетельствует о неоптимизированных процессах ремонта и обслуживания оборудования и, соответственно, влечет увеличение затрат в целом.

Новые методы управления с применением цифровизации в промышленности повлияют на все сектора и приведут к изменению структуры экономики РК в целом путем диверсификации и раскрытия потенциала несырьевых отраслей, стимулирования стартап-активности и открытия «новых отраслей». При этом степень влияния цифровых технологий в разных отраслях неоднородна - наибольший потенциал создания стоимости предполагается в рамках традиционных отраслей экономики Казахстана, в том числе сырьевого сектора, но так-

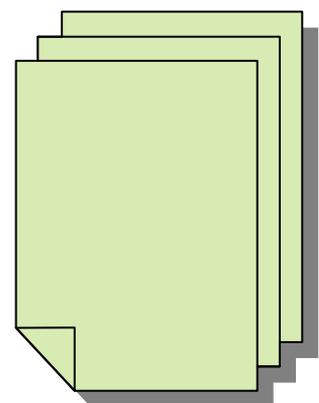
же открываются принципиально новые возможности в электронной торговле, ИТ-секторе и финансовой индустрии.

Список использованной литературы

1. Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://adilet.zan.kz>
2. Основные показатели предприятий и организаций, занимающихся инновационной деятельностью [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.gov.kz>.
3. Инновационное развитие экономики Казахстана [Электронный ресурс]. URL: engineerkz.com.
4. Основные показатели инновационной активности предприятий и организаций [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.gov.kz>.
5. Третья модернизация Казахстана: новые возможности для граждан и качественный рост. Стратегический план развития страны до 2025 года [Электронный ресурс]. URL: <https://primeminister.kz>.

СЕКЦИЯ 2

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОСТОЧНОГО РЕГИОНА

*Б.Б. Ануарбекова, Б.Н. Муканов, С.Х. Тойкин, М.М. Алибаева
Государственный университет им. Шакарима города Семей,
Республика Казахстан*

В статье рассмотрены актуальные проблемы региональной политики и экономического развития Казахстана и Восточно-Казахстанской области, проводимая государством политика снижения существующих между регионами различий в уровнях социально-экономического развития, дальнейшее совершенствование отношений между центральным и местными органами управления.

Восточно-Казахстанская область является одним из промышленно развитых регионов Республики Казахстан. Базовой отраслью экономики является цветная металлургия, а также развиты машиностроение и металлообработка, энергетическая, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленности.

Область имеет значительные запасы минерально-сырьевых ресурсов, и ее главное богатство - полиметаллические руды, которые содержат цинк, свинец, медь, редкие и благородные металлы. В городе Семей и на территории Зайсанского района имеются месторождения каменного угля. В регионе также имеются значительные запасы золота, редких и редкоземельных металлов, сырья для производства цемента, стекольных шлаков, залежи сланца и цеолита.

Цветная металлургия развита на базе месторождений полиметаллов Рудного Алтая. Среди основных направлений экономики региона - машиностроение и металлообработка, деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленность, производство стройматериалов. Усть-Каменогорская, Шульбинская и Бухтарминская ГЭС на реке Иртыш. В сельском хозяйстве преобладает неpolивное зерновое земледелие, посеы подсолнечника; выращивают картофель, овощи; плодoводство; молочно-мясное и мясо-шерстное животноводство (крупный рогатый скот, овцы, козы, свиньи, лошади); пчеловодство, рыболовство, пушной промысел; судоходство по Иртышу.

Предприятия цветной металлургии выпускают больше половины общего объема промышленной продукции области. Восточный Казахстан - один из основных в республике производителей свинца, цинка, меди в концентратах, аффинированных золота и серебра и единственный - титана, магния, тантала, топлива для АЭС. В числе предприятий отрасли крупнейшие акционерные общества: «Казцинк», «Усть-Каменогорский титано-магниевый комбинат», «Шульбинский металлургический завод»; объединение «Востокказмедь» - филиал корпорации «Казахмыс».

Машиностроительный комплекс области представлен крупными предприятиями, такими как: ЗАО «Азия-Авто», АО «Востокмашзавод», АО «Усть-Каменогорский арматурный завод», АО «Усть-Каменогорский конденсаторный завод», АО «Семипалатинский машзавод», АО «Иртышцветметремонт», ТОО «Машзавод», ТОО «Казэлектромаш», ТОО «Георгиевский завод насосного оборудования». Они выпускают автомобили «Нива», «Skoda», горношахтное,

обогащительное оборудование, нефте- и газопроводную арматуру, бытовые электродвигатели и насосы всевозможных модификаций, конденсаторы и другую электротехническую, и кабельную продукцию.

Лесоперерабатывающая отрасль Восточно-Казахстанской области представлена предприятиями ТОО «Иртыштрансойл», АО «Жанасемейшпалзаводы», ТОО «УК мебельный комбинат», большая часть предприятий отрасли представлена субъектами малого бизнеса, которые специализируются на производстве пиломатериалов, заготовок, оцилиндрованных бревен для домостроения, оконных и дверных блоков, мебели.

Легкую промышленность представляют предприятия: ТОО «Кожевенно-меховой комбинат», АО «КАЗРУНО», ТОО «СКМК», ТОО «НИМЭКС-Текстиль», ТОО «ПКФ Рауан», ТОО «Семспецснаб», ТОО «Роза». Продукцией этих предприятий являются: изделия из меха и кожи, ткани, трикотажные и швейные изделия, обувь, постельные принадлежности, шерсть мытая, валяльная обувь, войлок и изделия из него.

В области имеются крупные предприятия стройиндустрии: АО «Бухтарминская цементная компания», ТОО «Силикат» и ТОО «Семей цемент».

Электрическая энергия в области вырабатывается на трех крупных гидроэлектростанциях: ТОО «АЭС Усть-Каменогорская ГЭС», «АЭС Шульбинская ГЭС», Бухтарминский гидроэнергокомплекс АО «Казцинк». Кроме того, электроэнергию вырабатывает Лениногорская ГЭС ТОО «Компания ЛК ГЭС». Производителями электрической и тепловой энергии являются станции смешанного типа: ТОО «АЭС Усть-Каменогорская ТЭЦ», «АЭС Согринская ТЭЦ», «Риддер ТЭЦ», ТОО «Теплокоммунэнерго». На сегодняшний день выработка электрической энергии составляет по области 7,8 млрд. кВт-час, тепловой – 10,8 млн. Гкал [3].

В результате структурных преобразований в экономике в последние годы отмечен рост инвестиционной активности застройщиков. Основными источниками поступления инвестиций в строительство являются собственные средства предприятий и бюджетные средства.

Методика оценки социально-экономического развития регионов Казахстана на примере ВКО [1].

Включение в глобальные экономические процессы стало сегодня необходимым условием обеспечения национального развития для каждой страны, стремящейся к эффективности и конкурентоспособности своей экономики. Как показывает практика, экономика страны конкурентоспособна, если устойчиво и динамично развиваются ее регионы. Современный этап экономического развития Республики Казахстан характеризуется усилением интереса к обширному комплексу региональных проблем. В основе любой региональной политики и комплекса мер, предпринимаемых органами государственной власти для регулирования социально-экономического развития регионов, лежит определенная модель или теория. В этой связи в представленном исследовании проведен анализ развития Восточно-Казахстанской области по показателям социально-экономического развития регионов.

Для исследования была применена методика многомерного сравнительного анализа, которая позволит рассмотреть на примере рейтинговых оценок развитие регионов Восточно-Казахстанской области по следующим четырем показателям: доля численности населения области, доля региона в общем объеме промышленного производства, доля региона в валовой продукции сельского хозяйства, доля региона в освоении инвестиций в жилье.

Показателю общего объема промышленного производства был присвоен коэффициент - 1,8, так как общий объем промышленного производства является неотъемлемой частью экономики ВКО, поскольку основная ориентация данной области направлена на развитие промышленного сектора. Что касается показателя валовая продукция сельского хозяйства, то данный показатель был приравнен коэффициенту – 1,3, причина этого кроется в том что, в ВКО данный показатель хоть и оказывает влияние на состояние экономики, но не столь важное, как показатель объемов промышленности. И наконец, показатель освоения инвестиций в жилье получил коэффициент, равный– 1,5, так как инвестиции являются мощной движущей силой развития экономики. Опираясь на данные представленных показателей и тем самым сравнивая удельный вес регионов ВКО, наглядно видим, что движущей силой экономики области являются г. Усть-Каменогорск и г. Семей. Более 62% промышленного производства приходится на г. Усть-Каменогорск, а г. Семей имеет наибольший показатель освоения инвестиций в жилье, что составляет 40,30%. Что касается численности населения, то у городов-лидеров относительно одинаковые показатели. Показатели остальных регионов очень малы и варьируются от 0,82 до 5,58% [1].

На следующем этапе исследования создается матрица стандартизованных коэффициентов. Это относительные величины, сравнивающие процентные величины разных регионов по одному и тому же показателю. Чем выше частное, тем более оно приближено к максимальному значению по рассматриваемому показателю.

Третий этап исследования включает сравнительную оценку деятельности регионов. Здесь анализ показал, что первое место занимает г. Усть-Каменогорск - административный центр ВКО. Второе место – г. Семей, второй по значимости город. Третье место занимает Урджарский район, имея показатели выше среднего. На последнем месте стоит г. Курчатов, который обладает узкой специализацией в промышленной отрасли и имеет свои особенности.

Рейтинг районов ВКО сложился таким образом, что к наиболее развитым по данным направлениям относятся: г. Усть-Каменогорск, г. Семей, Урджарский район, Глубоковский район, Кокпектинский район, Уланский, Зыряновский районы. Это районы, которые почти по всем показателям социально-экономического развития имеют наибольшие значения, в основном являясь торгово-промышленными центрами. Помимо хорошо развитой промышленности, у этих регионов достаточно высокая доля занятых в сельском хозяйстве. Все это повышает уровень жизни населения, делая акцент именно на эти два направления, так как наибольшие удельные веса приходятся на них. К данной группе относятся 2 самых значимых и больших города ВКО, поэтому показатели по численности населения также будут достаточно высокими. Что касается

освоения инвестиций в жилье, то городское население демонстрирует высокие показатели, что как минимум в 5 раз больше остальных районов.

К менее развитым районам относятся 6 районов Восточного Казахстана, развитие которых осуществляется лишь только по некоторым направлениям. Шемонайхинский район имеет наибольший показатель в своей группе по освоению инвестиций в жилье и в сельском хозяйстве, но одни из наименьших показателей по численности населения и промышленного развития. Сельское хозяйство в Тарбагатайском районе развито на должном уровне. То же самое можно сказать и об остальных районах этой группы, потому что уровень социально-экономического развития в этих регионах совершенно разнородный, если государство делает упор на одной сфере, то другие сферы остаются нетронутыми. Это и является отличительной чертой данных районов.

За 2017 год в области произведено промышленной продукции на 166,2 млрд тенге, что выше уровня 2016 года на 4,9 млрд тенге.

В отраслях горнодобывающей промышленности объем производства продукции увеличен к уровню 2016 года на 20% за счет добычи угля, глины, гравия и щебня.

В общем объеме промышленного потенциала города наибольший удельный вес занимает обрабатывающая промышленность – 74,2%.

Большой вклад в рост промышленного производства внесла металлургическая отрасль, которой за отчетный год произведено продукции на 34,5 млрд тенге (удельный вес в общем объеме – 23,1%), с ростом на 5,5%, или на 1,8 млрд тенге.

Положительная динамика отмечается в легкой промышленности (123,6%), в производстве бумаги и бумажной продукции (101,1%), основных фармацевтических продуктов (в 5,8 раза), продуктов химической промышленности (102,6%), продуктов питания (101,1%), мебели (130,3%).

В рамках второй пятилетки Государственной программы индустриально-инновационного развития (2015 - 2019 годы) введено три инвестиционных проекта на общую сумму 397,3 млн тенге, создано 40 рабочих мест.

В 2018 году начата реализация проекта «Строительство мясоперерабатывающего комбината с последующей глубокой переработкой» ТОО «Agro Portal», которая позволит привлечь 25,0 млн долларов США иностранных инвестиций, создать 250 новых рабочих мест и выпускать семь тысяч тонн мясоконсервных и семь тысяч тонн колбасных изделий в год.

В целях привлечения инвестиций создан городской Совет по привлечению инвестиций в экономику региона.

По итогам года количество действующих субъектов малого и среднего бизнеса составило 18 тысяч единиц.

За 2017 год создано 2137 новых рабочих мест, из них 98,6% – в сфере малого бизнеса.

В рамках единой программы «Дорожная карта бизнеса-2020» создана 1600 рабочих мест.

В агропромышленном комплексе отмечается рост объема произведенной сельскохозяйственной продукции на 10,3% (30,1 млрд тенге против 27,9 млрд тенге).

Площади посева сельскохозяйственных культур за отчетный период увеличены на 177,6 га.

По итогам уборки урожая собрано 607 тонн зерна, 529 тонн подсолнечника, 55,1 тыс. тонн картофеля, 36,9 тыс. тонн овощей, 959 тонн бахчевых культур.

По программам: «Сыбага» – приобретено 232 головы крупного рогатого скота, «Кулан» - 54 головы лошадей.

С начала года создано 25 кооперативов, в состав которого вошли 826 человек.

В 2018 году сельхозтоваропроизводители региона имеют возможность получить кредиты в объеме 270 млн тенге на создание и оснащение сельскохозяйственных кооперативов.

Развивается в регионе и пищевая промышленность, которая ежегодно наращивает темпы роста производства продукции переработки, выпуска муки, хлебобулочных, кондитерских, мясоконсервных, колбасных изделий, молочной продукции и мяса птицы.

Продукция, производимая предприятиями пищевой промышленности города, потребляется населением нашей республики. Кроме этого, такие предприятия, как АО «ВКМКК», ТОО «Кондиз», ТОО «Ай-Ар», ТОО «Прииртышская бройлерная птицефабрика», ТОО «Арай-EASTFOOD», экспортируют продукцию в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Объем розничного товарооборота за 2017 год составил 204,1 млрд тенге, ИФО – 107,1%.

У местных сельхозтоваропроизводителей в Стабилизационный фонд для города закуплено 4200 тонн плодоовощной продукции. С ноября 2017 года начата реализация картофеля и овощей по фиксированной цене 83 тенге/кг в 45 магазинах.

По итогам года темп роста поступлений собственных доходов обеспечен на 120,7%. Собственные доходы за три года увеличились на 4,5 млрд тенге. Общий объем бюджета в 2017 году составил 35 млрд тенге, что больше на 53% уровня 2015 года. В целом, с учетом всех источников финансирования совокупный объем составил более 44 млрд тенге.

В 2018 году совокупный объем бюджета составил более 67 млрд тенге, или на развитие города получит больше на 18 млрд тенге, чем в 2017 году.

В рамках программ инфраструктурного развития «Нұрлы Жол» и «Развитие регионов до 2020 года» в 2017 году построены сети водоснабжения и водоотведения в жилом районе Карагайлы и в поселке Контрольный. Начато строительство водозабора и водопроводных сетей в с. Новобаженово, канализационного коллектора в микрорайоне Ушактар, реконструкция водозабора Затон, поселковых водопроводных сетей в с. Кайнар, системы водоотведения пос. Шульбинск, водопровода по ул. Ч. Валиханова.

В рамках сотрудничества с Европейским банком реконструкции и развития начата реализация проекта по модернизации системы водоснабжения и водоотведения.

Бюджет города по собственным доходным источникам на 1 октября текущего года составил 9 880,9 млн.тенге (темп роста 103,0%).

Количество зарегистрированных безработных на 1 декабря составило 1 023 человек.

Среднемесячная номинальная заработная плата работников, занятых на крупных и средних предприятиях, составила 91 970 тенге [5].

Список использованной литературы

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление/ Гл. 7. «Региональное развитие: цели, критерии и методы управления» [Электронный ресурс]. URL: http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_280.html.

2. Социально-экономическая характеристика и особенности государственного регулирования регионов Казахстана [Электронный ресурс]. URL: <http://bvt.hop.ru/GR/t13.htm>.

3. Информация по итогам социально-экономического развития Восточно-Казахстанской области. Официальный интернет ресурс Аким ВКО [Электронный ресурс]. URL: <http://www.akimvko.gov.kz/ru/ekonomika>.

4. Государственная программа РК «Развитие регионов до 2020 года». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.baiterek.gov.kz/ru/programs/regional-development-2020>.

5. Об итогах социально-экономического развития ВКО. Блог акима ВКО [Электронный ресурс]. URL: <http://www.akimvko.gov.kz/ru/ekonomika/socialno-ekonomicheskoe-razvitie.html>.

УДК 502.7 (571.4)

ТУРИЗМ И КУЛЬТУРА РУССКОГО СЕВЕРА (ПРИМОРЬЯ)

М.Р. Арпентьева

Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского

Статья посвящена проблемам экологического туризма и геобрендинга в экологическом и религиозном туризме Русского Севера. Инициация работы в развитии геобрендинга и ребрендинга туристических дестинаций Севера должна начинаться с пересмотра роли народов Приморья и их культуры в истории и культуре России и мира. На самом примитивном уровне это означает, что из «закоулков памяти» и архивов, а также из забвения и невнимания к древним памятникам «неканонической истории» должны быть извлечены те факты и артефакты, тексты и строения, объекты материальной и нематериальной культуры поморов и иных народов Русского Севера, которые должны быть рассмотрены так, как это видят сами народы, считающие себя самостоятельными, а не так, как это выгодно государственным монолитам, последовательно уничтожающим все «доказательства» самобытности истории России и иных стран. История поморов, литовцев (белорусов), русинов и иных этнических групп большего или меньшего размера – история о том, что славянские народы играли в истории человечества иную, гораздо более важную роль, чем это готовы представить современные историки и в нашей стране, и за рубежом.

Ключевые слова: туризм, агротуризм, экологический туризм, диверсификация, геобрендинг.

The article is devoted to problems of ecological tourism and ecological tourism geobranding. The article is devoted to the problems of ecological tourism and geo-branding in the ecological and religious tourism of the Russian North. Initiation of work in the development of geo-branding and re-branding of tourist destinations of the North should begin with a review of the role of the peoples of Primorye and their culture in the history and culture of Russia and the world. At the most primitive level, this means that “facts and artifacts, texts and structures, objects of material and intangible culture of the Pomors and others” should be extracted from the “memory nooks” and archives, as well as from oblivion and inattention to the ancient monuments of “non-canonical history” of the peoples of the Russian North, that they should be considered in the way that is seen by the peoples themselves, who consider themselves independent, and not in the way that benefits the state monoliths, consistently destroying all the “evidence” of the originality of Russian history and x countries. The history of the Pomorians, Lithuanians (Belarusians), Ruthenians and other ethnic groups of greater or smaller size is the story that the Slavic peoples played a different, much more important role in the history of mankind than modern historians are willing to present both in our country and abroad.

Key words: tourism, agrotourism, eco-tourism, diversification, geobranding.

Введение. Хотя современное Приморье рассматривается как один из регионов «русских» территорий, сами жители Приморья до сих пор сохраняют внутреннее представление и переживание себя отдельным народом, со своей, особой миссией в мире, в том числе по отношению к русской культуре, «обезображенной» столетиями рабства и насилия, неуважения к человеку, политическими и религиозными конфликтами. Культура и природа Поморья - самостоятельная и важная часть истории России, в которую включены акватории и территории, а также проживавшие и проживающие на этих территориях и вблизи акваторий славянские и иные народы. Эта часть России – не менее многообразна, чем любая иная часть нашей страны. Природное и культурное разнообразие ставит Россию на заметное место в мире среди стран с потенциальным ростом разных видов и направлений туризма. В стране находятся 26 объектов всемирного наследия ЮНЕСКО. Основу федеральной системы особо охраняемых природных территорий составляют 102 государственных природных заповедника, 47 национальных парков и 69 государственных природных заказников федерального значения, при этом много таких мест находится на Русском Севере. На территории и в акваториях Русского Севера достаточно мест с нетронутой, дикой природой, а также территорий, имеющих сакральное, духовное значение, культурных объектов, имевших большую значимость для истории России и мира, что создает идеальные условия для проведения экологических и паломнических туров. Различные регионы и этносы Русского Севера имеют огромное разнообразие традиций. Русский Север располагает огромным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма, решения задач экономического и иных планов: туризм выступает как средство повышения занятости и качества жизни населения, способ поддержания здоровья граждан, основа для развития социокультурной среды, просвещения и воспитания, формирования экологического сознания и иных нравственных основ развития гражданского общества. На территории Русского Севера могут создаваться

особые туристско–рекреационные экономические зоны, направленные на развитие объектов отдыха и туризма, а также на оказание услуг в сфере туризма. Как пишет Е. Королева, «стоит вспомнить об этих краях, как в голову лезут отрывки из всяких скандинавских саг, саамских мифов, преданий лопарей. Тут и загадочное Сейдозеро со своими окаменевшими героями средневековых сказок, здесь и священные горы древних аборигенов, былинные реки, магические острова на Ловозере... Словом, собирателям фольклора есть где разгуляться, любителям всего необычного есть чему удивиться, а бывалым туристам есть что покорить... горы и тундры словно подковой окружают знаменитое Сейдозеро, что буквально с языка лопарей и саамов означает «божественное». Оно-то и есть главная святыня этих мест, капище древних людей. Здесь проводился культ сейдов — камней, в чреве которых ютились духи умерших шаманов» [20, с. 1]. Она отмечает, что «именно здесь искал древнюю Гиперборею философ В. Демин, сподвигший своими подозрениями на подвиги несколько экспедиций», горы, пещеры, леса, озера и т.д. – огромное разнообразие природы и такое же богатство истории и культуры [20, с. 1]. Здесь можно найти туристические программы по Каргополью и Кенозерскому Национальному Парку, уникальные шатровые храмы, сохранившиеся только на севере, священные озера и рожи - дорожки, ведущие вглубь времен. Тайны обетных крестов и тишина часовен с покровами заветов, интерьеры и утварь крестьянских домов, древний кенозерский волок и водяная мельница, каргопольская игрушка, традиционные ремесла и знаменитые «расписные небеса» - это лишь часть сокровищ ушедших эпох, таинственное чудо Севера. Здесь же – Соловецкий монастырь, Соловецкие лагеря прошлого («Соловки»), гора Секирная. Свято-Вознесенский скит, Макарьевская пустынь, языческие святилища, каменные лабиринты II-I тысячелетий до нашей эры Большого Заяцкого острова, величественные пейзажи архипелага М. Кутузова, мыса Белужьего и т.д. Здесь же усадьбы и гостиные дворы Архангельска, музей деревянного зодчества под открытым небом «Малые Корелы», Свято-Троицкий Антониево-Сийский мужской монастырь, Холмогоры – родина М.В.Ломоносова, Пещеры Северной Двины в Двинско-Кировском спелеомассиве, древнее село солеваров – Нёнокса, Новодвинская крепость – северный форпост, Старая Соломбала и др. Поражает также история и культура Великого Устюга, храмы дымковской слободы, Собор Прокопия Праведного, Троицкий собор Троице-Гледенского монастыря, Успенский собор Великого Устюга, древнейший из монастырей Великого Устюга – Михайло-Архангельский, здесь «находится» загородная вотчина и терем «Деда Мороза», музеи народных промыслов, игрушек, ювелирного дела и т.д. Русский Север (на Печоре, в бассейне Пинеги, Кулоя, а также на побережье Белого моря) и в конце XIX века сохранял славу главного очага эпической народной поэзии /творчества, сюда предпринимались многочисленные экспедиции за этими былинами и эпосами. Эти места были заселены первоначально северными славянами, потом сюда пришли славяне более южных, центальных территорий (Киева и Новгорода), народ является хранителем древних знаний, его былины в современности сочетают в себе мудрость двух великих этносов. Записи былинного фольклора, проведенные с середины XIX века до середины XX века, насчитывают около 3000 текстов, 80

основных сюжетов, из которых опубликовано более 2000 [15; 20; 23; 26; 27; 28; 32; 33].

Одна из основных тенденций развития туризма связана с ростом интереса к экотуризму, природо-ориентированному туризму, а также туризму культурно-религиозному. Первый связан с ростом потребности быть «ближе к природе», потому-то все больше туристов стремится покинуть города и провести отпуск на природе. Второй, религиозный, с тем, что параллельно коммодификации жизни, разрушению духовных опор, наблюдается процесс ресакрализации: люди возвращаются к пониманию важности веры в Бога, соблюдения нравственных норм, значимости культуры как системы ограничений и предписаний, дающих человеку возможность сохранять физическое, психическое и духовное здоровье. Еще одной тенденцией жизни жителей развитых стран является рост внимания, уделяемого здоровью (как физическому, так психологическому / психическому, а также духовному), что приводит к развитию спортивных, приключенческих и экстремальных видов природо-ориентированного, а также паломнического и эзотерического туризма. Экологический туризм выступает как важный компонент экологического воспитания и экологичной экономики, духовно-эзотерический или паломнический – компонент духовно-нравственного воспитания.

Туризм имеет свои особенности в использовании природных и культурных ресурсов и требования к природным и культурным объектам и условиям, свои принципы и формы пространственной организации различных видов туристской деятельности, в результате которых возникают отношения с природной средой, возникают пространственные инфраструктурные элементы, формируются территориально-производственные отношения и системы. Увеличение объёма и качественные трансформации туристического потока дает Приморскому региону дополнительный стимул для ускорения и стабилизации развития. Но к большому и разнообразному потоку туристов области Приморья должны быть готовы, поэтому при создании дестинаций необходимо сразу подумать о расширении сети гостиниц и кафе, бытового, транспортного обслуживания, о разработке туристических маршрутов.

Постановка проблемы и анализ имеющихся исследований. Экологический (экотуризм, зелёный туризм) и культурный (образовательный, паломнический, исторический и т.д.) туризм– формы туризма, сфокусированные на посещениях относительно нетронутых «цивилизационным», «глобализационным» воздействием природных и культурных территорий (типа ООПТ и ИООТ): как более или менее уникальных, экзотических, отличающихся от других [6; 15; 23; 27; 28; 31; 32; 33]. По определению Международного союза охраны природы, «экологический туризм – путешествие с ответственностью перед окружающей средой по отношению к ненарушенным природным территориям с целью изучения и наслаждения природой и культурными достопримечательностями, которое содействует охране природы, оказывает «мягкое» воздействие на окружающую среду, обеспечивает активное социально-экономическое участие местных жителей и получение ими преимуществ от этой деятельности» [26, с.273]. Н.И. Миронова дает следующее определение экологического туризма: «Экологиче-

ский туризм — это посещение уникальных природных территорий, мало затронутых хозяйственной деятельностью, сохранивших традиционный уклад жизни местного населения; это повышение уровня экологической культуры всех участников туристского процесса и повышение жизненного уровня местного населения, соблюдение природоохранных норм и технологий при выполнении экологических туров и программ» [25, с.117]. В.Л. Кургузов отмечает, что «экологический туризм ... – это сочетание путешествия с экологически чутким отношением к природе, позволяющим объединить радость знакомства и изучения образцов флоры и фауны с возможностью способствовать их защите и сохранению для будущих поколений» [24, с.112]. Г.С. Гужин, М.Ю. Беликов и Е.В. Клименок акцентируют другой аспект экологического путешествия – «путешествие, в основе которого лежит забота об окружающей среде и на первый план выходит организация поездок с ограниченным числом участников в природные зоны с возможным посещением мест, представляющих культурный интерес с целью реализации различных проектов охраны и рационального использования природных ресурсов» [6, с. 81; 10; 30]. Аналогично, культурный туризм включает заботу о культурных объектах и территориях, где проживают носители той или иной культуры.

Ведущими моментами экологического и культурного туризма выступают ряд ориентиров: экологический туризм - это «любое путешествие, в течение которого путешественник изучает окружающую» природную среду; при этом «природа является главной ценностью... экотуристы лично участвуют в действиях, которые сохраняют или восстанавливают ресурсы дикой природы», кроме того, «доходы от экотуризма направляются на финансовую поддержку защиты окружающей среды». Аналогично, в культурном туризме речь идет о б изучении культурной среды, культурного наследия. Таким образом, основные компоненты экологического и культурного туризма – это 1) «познание природы» и «познание культуры», т.е. путешествие, включающее элементы изучения природы, флоры и фауны региона, его истории и культурных достижений, событий, получение туристами новых знаний, навыков и развитие экологической и человеческой культуры в целом; 2) развитие и «сохранение экосистемы» и «культурной системы», включающее бережное поведение человека/группы на маршрутах, а также участие туристов, туроператоров в программах, мероприятиях по защите окружающей среды и восстановлению культурных и природных объектов; 3) «уважение интересов местных жителей», в том числе соблюдение местных законов и обычаев, материально-финансовый и физический, а также культурный, духовно-нравственный и социально-экономический вклад в развитие природных и культурных туристических дестинаций [25, с.117].

Выделяют следующие отличительные особенности экологического и культурного туризма:

- стимулирование и удовлетворение желания человека-туриста общаться с природой и культурой, со своими культурными и природными «корнями», экологическое и культурное образование и просвещение, путешествие в природу, причем главное содержание таких путешествий – знакомство с живой природой, а также с местными обычаями и культурой;

- предотвращение негативного воздействия на природу и культуру и сведение к минимуму негативных последствий экологического и социально-культурного характера;
- поддержание экологической и культурной устойчивости среды, содействие охране природы и местной социокультурной среды и охране природных и культурных богатств и ресурсов;
- участие местных жителей и получение ими доходов от туристической деятельности, что создает для них экономические, социальные, психологические стимулы к охране природы и культуры, сохранению и приумножению их богатств;
- экономическая эффективность и обеспечение социально-экономического развития территорий и акваторий, содействие устойчивому развитию посещаемых регионов.

Для каждого объекта определяют показатели «туристского потенциала». Туристско-рекреационный потенциал территории включает такие критерии оценки элементов природных и культурных ландшафтов: их происхождение и история, уникальность, сохранность, аттрактивность и различные характеристики разнообразия, включая видовое богатство флоры и фауны. Туристско-культурный потенциал территории включает такие критерии оценки элементов культурных и религиозных объектов и территорий, как их происхождение и история, уникальность, сохранность, аттрактивность и различные характеристики разнообразия, включая видовое богатство религиозных, этнических и, шире, культурных традиций, материальных и духовных проявлений (наследия) культуры и т.д. Обычно экотуризм и паломнический туризм развиваются либо на базе специально созданных охраняемых природных территорий: заповедники, национальные и природные парки и заказники, памятники природы и т.д., где свободное пребывание туристов обычно запрещено, либо на базе значительных по размеру исторических и религиозных комплексов (города-храмы, поселения-музеи и т.п.). Экологический туризм обычно определяют как путешествия, совершаемые с целью экологического воспитания и образования туристов. Однако сейчас цель экотуризма стала шире, он объединяет научно-познавательный (студенческие практики и исследовательские экспедиции) и рекреационный виды. Аналогично, и цель паломнического туризма расширилась, обогатилась познавательными, психотерапевтическими, оздоровительными и иными аспектами.

В настоящее время выделяют ряд разновидностей туризма [14; 25, с. 118; 28; 31; 34].

1. Научный туризм предполагает, что в ходе научных экологических и религиозных путешествий туристы участвуют в исследованиях природы культуры, ведут полевые наблюдения, обмениваются знаниями и умениями в сфере исследований природы, флоры и фауны, истории и т.д., обычно осуществляется в особо охраняемых природных территориях: заповедниках и заказниках, национальных парках и памятниках природы, а также на территориях городов и поселений, выступающих в роли музеев, храмов и т.п. Научные туры могут включать в себя не только экологическую, но и этнокультурную составляющие.

2. Туры по «истории природы» и «истории культуры», истории религий - путешествия, включающие совокупность учебных, научно-популярных и тематических экскурсий, пролегающих по специально оборудованным «экологическим» и паломническим тропам, в том числе походы учащихся, в ходе которых преподавателем или гидом проводятся экскурсии и беседы о природе, духовной и экологической культуре и т.д.

3. Приключенческий и эзотерический туризм интегрирует путешествия, связанные с активными способами отдыха на природе, активной духовной и психотерапевтической практикой, имеющие своей целью получение новых впечатлений, улучшение физического, душевного, духовного здоровья и/или «формы», а также достижения спортивных, духовных и иных результатов (побед, трансформаций и т.д.). Часто приключенческий туризм идентифицируют с активным отдыхом, спортивным и экстремальным туризмом, но их отличия весьма значительны: цель приключенческого туризма - отдых для удовольствия и открытия нового в себе и мире. Эзотерический туризм в целом отличен от паломничества активным намерением в отношении «вмешательства» в развитие культуры: намерением внести вклад в развитие человечества, испытать и познать себя. В религиозном и паломническом туризме ведущими аспектами являются (у/вос) становление контакта с Богом, отдых и духовная рекреация, разрешение духовных проблем и получение благословений (хадджи, ритриты, сатсанги и т.д.)

4. Путешествия в природные и культурные «резерваты», охраняемые природные территории (типа ООПТ - особо охраняемые государственные и частные природные территории типа заповедников, заказников и т.д. и ИООТ – индигенные общинные охраняемые территории), обычно связаны с тем, что поездки превращаются в настоящее шоу: ведущим моментом является переживание уникального опыта.

5. Рекреационный экотуризм и религиозный туризм – активный и пассивный физический отдых, активные и пассивные духовные занятия, в том числе медитации и молитвы на просторах природы и на базе того или иного комплекса духовной культуры. Активный рекреационный экотуризм – часть «приключенческого» туризма, включающего различные походы (лыжные, пешие, конные), восхождения на горы и спелеотуризм, а также путешествия по воде, например, сплавы на различных плавательных средствах. Иногда практикуют туры с определённой духовной целью: «активация энергетических центров /меридианов» земли, освящение территории или акватории и т.д. Рекреационный экологический туризм используется в оздоровительной, познавательной и культурно-развлекательной деятельности людей на природозащищающих территориях.

Экологический туризм также включает в себя также так называемый агротуризм, сельский или деревенский туризм и иные виды. «Деревенский туризм» определяется как отдых в сельской местности, часто с участием в сельских работах, приобщением к сельской жизни. «Зеленый туризм является деятельностью, которая сопряжена с сельскохозяйственной работой (в идеале, но не обязательно), знакомством с жизнью небольших поселков, пешими экскурсиями по

природным объектам, изучением флоры и фауны, занятием спортом, организацией курсов национальной кухни и дегустацией местных блюд», пишут И.И. Булыгина, М.В. Радчук [7, с.26]. В этом контексте многие деревни Русского Севера выступают как своеобразные ИООТ, население которого является носителем уникальных верований, фольклора, обрядов и ритуалов, культуры в целом. Культурный туризм многообразен, поскольку он включает в себя, частично, и туризм природный. Культурный туризм связан с ознакомлением с культурным наследием того или иного этноса в тот или иной период времени на том или ином пространстве.

Природных и культурных экскурсионных объектов на Русском Севере очень много, они дают представления о характерных чертах природы, особенностях определенной эпохи развития мира. Традиционно в роли экскурсионных объектов используются [5; 1; 19]:

- природные объекты – геологические обнажения, леса и отдельные виды деревьев, грибов, луга и степи, долины рек и составляющие их части, озера, водная растительность, горы и ледники, карстовые пещеры и многое другое;

- произведения архитектуры и градостроительства – гражданские здания, дворцы, замки, кремли, крепости, мавзолеи, триумфальные арки, соборы, церкви, часовни, монастыри, фонтаны, надгробные сооружения, садово-парковые ансамбли, произведения монументальной живописи и скульптуры;

- улицы и площади городов и поселков и здания и сооружения, связанные с крупнейшими историческими событиями в жизни народов России;

- скульптурные памятники, установленные в честь знаменательных событий или знаменательных людей; – экспозиции краеведческих музеев, музеев изобразительных искусств и декоративно-прикладного искусства, картинных галерей;

- археологические памятники – городища, земляные валы, дольмены, курганы, каменные бабы, древние рисунки, высеченные на скалах, и т.д.

Решение проблем исследований и организации туризма. Однако, несмотря на положительную динамику, немало проблем остается. Так, городские жители, которые подвергаются постоянным стрессам и нуждаются в полноценном отдыхе, мало информированы о рекреационных возможностях данного природного региона. Имеющаяся информация, в отличие от интенсивной рекламы иностранных направлений, почти всегда общего характера и в таком виде вряд ли способна оказать на потенциальных внутренних туристов существенное воздействие. Большинство жителей, выезжающих в зарубежные туры, и не догадываются, что те же удовольствия можно получить у себя дома: красота родной природы, лечебные санатории, сельский туризм как знакомство с особенностями сельскохозяйственного природопользования, традиционным деревенским бытом, с традиционной культурой предков, а также ее современных хранителей и творцов, например, с фольклором. Важное условие экологического туризма, которое отличает его от использовавшихся ранее форм организации и проведения отдыха на природе, – это осмысленная, экологически, нравственно и экономически выверенная политика в использовании ресурсов рекреационных

территорий, разработка и соблюдение режима «неистощительного» природопользования и неразрушительного «культуропользования», который призван обеспечить не только сохранение биологического и культурного разнообразия рекреационных природных и культурных территорий, но и устойчивость самой туристской деятельности [13].

Для их успешного развития необходимо развитие специализированной инфраструктуры и применение специальных для каждого вида туризма и общих для туристики в целом технологий, включая службы, оказывающие различные услуги по предоставлению информации и бытовому сервису, обслуживанию», - пишут О.К. Говорова и другие исследователи [8, с.30; 11; 16; 18; 20; 22; 30]. Экологический и паломнический туризм требуют высокопрофессионального подхода, но на деле существует огромный дефицит квалифицированных специалистов, которые бы понимали их специфику туризма, суть туроператорской деятельности, ценовой политики, важность рекламы, геомаркетинга, информационного и воспитательного сопровождения потока посетителей. Это тем более важно, что, помимо отдельных объектов и поселений, наиболее важным звеном в развитии экологического и культурно-паломнического туризма в мире являются особо охраняемые природные территории ООПТ и ИООТ [5; 17; 19]: они находятся в наиболее живописных, привлекательных, интересных местах; нередко обладают сложившейся системой обслуживания туристских групп, отработанной системой туристских маршрутов, большим или меньшим опытом организации просветительской и рекреационной работы; располагают необходимой для гостиничного и туристского бизнеса инфраструктурой и подготовленным персоналом; имеют сформированное отношение местного населения к конкретному природному резервату и существующим на его территории экологическим и иным ограничениям [17, с.34].

Несмотря на многочисленность имеющихся проблем (отсутствие общей национальной концепции по развитию туризма; четко сформулированной государственной политики; стандартов и нормативов, применимых в сфере туризма; квалифицированных кадров; знаний и опыта работы в сфере обслуживания зарубежных и отечественных туристов; нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность в области туризма и его разновидностей; нежелание и неумение рационально использовать собственные ресурсы), в последние несколько лет активизировались исследования и практические разработки в области туризма как компонента экологического и культурного кластеров жизнедеятельности и как компонента социально-экономического развития [1; 4; 9; 14; 15; 21; 24; 25; 29; 32]. Важную роль в них играют исследования и работы в сфере геобрендинга, маркетинга и кластеризации экологического туризма [8; 11; 16; 18; 20; 22; 30]. Геобрендинг как современная технология маркетинга территорий может быть прямо использован для того, чтобы работать с разными группами населения (стейкхолдерами) в направлении осмысления и поддержания достоинств (ресурсов) региона, его культурно-исторического наследия и инноваций [2; 3]. Брендинг территорий рассматривается как стратегия формирования и укрепления конкурентоспособности городов и иных поселений с целью завоевания новых и укрепления старых внешних и внутренних рынков, привле-

чения инвесторов и туристов, а также – гармонизации отношений жителей в регионе и привлечение новых жителей, в том числе – мигрантов. Главные условия продуктивности геобрендинга – его системность. Системная методология геобрендинга предполагает учет прошлого (истории и архетипов) и будущего (целей и форсайт-проектов) формирования и развития региона, в том числе его экологии. Она опирается на идентичность, особенности региона и основные проблемы его развития, в том числе с точки зрения включенности региона в более крупные структуры (экосистемы). Важно учитывать весь арсенал – все ресурсы флоры и фауны, культуры и истории, этнических и религиозных особенностей Приморья как системы территорий и акваторий, его геоклиматических и иных особенностей, в том числе ее ресурсы как рекреационной территории: ведение экологического туризма требует не только высокого профессионализма, но и системного взаимодействия всех задействованных в нем специалистов, сотрудничества со стейкхолдерами и руководством региона. Перспективы развития экологического туризма в Приморье, его исследования и организации связаны с применением технологий геобрендинга, системной модели экологического геобрендинга, соотносящего потребности разных групп, потребности человека и окружающего его мира.

К сожалению, как и во многих остальных случаях в России, туристическая активность на территориях и акваториях Приморья выстраивается крайне нерационально: несмотря на то, что здесь представлены в изобилии все варианты объектов и типов туристических путешествий, само сознание того, что речь идет о сохранении богатейшего наследия славянских культур, исчезает: Приморье рассматривается как один из регионов «русских» территорий, в то время как сами жители Приморья до сих пор сохраняют внутреннее представление и переживание себя отдельным народом, со своей, особой миссией в мире, в том числе по отношению к русской культуре, «обезображенной» столетиями рабства и насилия, неуважения к человеку, политическими и религиозными конфликтами. Культура Севера, поморов и иных народов, проживающих здесь, – это культура свободы, достижений, преодоления, во многом утерянная, благодаря давлению Российской империи, правительства СССР и Российской Федерации конца XX – начала XXI века для славян и иных наций восточной России и Сибири. Аналогичные процессы разрушения национальных культур шли и идут в Белоруссии, Украине и т.д.: «глобализация», «интернационализация» и иные варианты более или менее насильственной ассимиляции одних славянских народов другими, а точнее, светскими и религиозными правительствами славянских народов, приводит к забвению самых важных моментов и достижений культуры. Инициация работы в развитии геобрендинга и ребрендинга туристических дестинаций Севера поэтому, должна начинаться с пересмотра роли народов Приморья и их культуры в истории и культуре России и мира. На самом примитивном уровне это означает, что из «закоулков памяти» и архивов, а также из забвения и невнимания к древним памятникам «неканонической истории» должны быть извлечены те факты и артефакты, тексты и строения, объекты материальной и нематериальной культуры поморов и иных народов Русского Севера, которые должны быть рассмотрены так, как это видят сами наро-

ды, считающие себя самостоятельными, а не так, как это выгодно государственным монолитам, последовательно уничтожающим все «доказательства» самобытности истории России и иных стран. История поморов, литовцев (белорусов), русинов и иных этнических групп большего или меньшего размера – история о том, что славянские народы играли в истории человечества иную, гораздо более важную роль, чем это готовы представить современные историки и в нашей стране, и за рубежом.

Список использованной литературы

1. Алексеева Е.В., Древаль Е.В., Юдин А.Г., Карцева Е.В. Экологический туризм: проблемы и перспективы // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. 2015. № 8. С. 99-112.
2. Арпентьева М.Р. Геобрендинг в индустрии туризма // Современные проблемы сервиса и туризма. 2015. Т.9, №3. С. 24-35.
3. Арпентьева М.Р. Геобрендинг в развитии территорий России // Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами в условиях инновационного развития. Сб. научных трудов II Международной научно-практической конференции 10 декабря 2015 г., Тверь: в 2-х частях / Под ред. О.М. Дюжиловой, Г.Г. Скворцовой. Тверь: ТвГТУ, 2016. Ч.2. С. 9-17.
4. Белов, В. И. Повседневная жизнь Русского Севера. - М. : Молодая гвардия, 2000. 390 с.
5. Биржаков М.Б., Азар В.И. К вопросу об оценке туристских ресурсов // Туристские фирмы. 2000. №24. С. 83–84.
6. Богатырева Д.С. Экологический туризм: компаративный анализ определений // Известия Волгоградского госуд. педагог. университета. 2015. № 9-10 (104). С. 78-83.
7. Булыгина И.И., Радчук М.В. Агротуризм как перспективное направление развития туризма в Саратовской области // Экологический и этнографический туризм: мат-лы Всероссийской научно-практической конференции, 9 октября 2009 г., Хабаровск / Под ред. В.Н. Завгородько, В.А. Чернова. Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2009. 211 с. С.25-30.
8. Говорова О.К. Проблемы и перспективы развития экологического туризма на особо охраняемых природных территориях Приморского края // Экологический и этнографический туризм: мат-лы Всероссийской научно-практической конференции, 9 октября 2009 г. г. Хабаровск / Под ред. В.Н. Завгородько, В.А. Чернова. Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2009. – С.30-36.
9. Головач И. Анализ подходов к определению понятия «экологический туризм» // Слобожанський науково-спортивний вісник. 2010. № 1 (21). С. 12-14.
10. Гужин Г.С, Беликов М.Ю., Клименко Е.В. Менеджмент в иностранном и внутреннем туризме. - Краснодар: Изд-во Кубанского государственного университета, 1997. 128с.
11. Гусев Н.И., Хирная А.Е. Развитие кластеризации в экологическом туризме // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 31. С. 13-18.
12. Долженко Г.П. Экскурсионное дело. М., Ростов-н/Д: МарТ, 2005. 272с.

13. Дроздов А. В. Эколого-туристский потенциал: определение, компоненты, оценка // Актуальные проблемы туризма. 2010. № 4. С. 12–13.
14. Дудь А.П. Рекреационный экологический туризм // Научный вестник МГИИТ. 2012. № 2 (16). С. 25-28.
15. Ехалов, А.К. Забытые ремесла Русского Севера. - Москва : Белые альвы, 2013. - 119 с.
16. Жигула Л.Д. Основы экологического туризма. М.: Проспект, 2016. 124с.
17. Завадская А.В. Определение рекреационной емкости территории: экологические и социальные аспекты // Экологический и этнографический туризм: мат-лы Всероссийской научно-практической конференции, 9 октября 2009 г. г. Хабаровск / Под ред. В.Н. Завгорулько, В.А. Чернова. Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2009. –С.53-61.
18. Закамская Л.Л., Секлецова О.В., Кузнецова О.С. Экологический туризм как фактор развития региона// Мир науки, культуры, образования. 2012. № 3 (34). С. 361-363.
19. Калинина В.А., Мирошниченко О.В. Туристско-рекреационный потенциал региона: проблемы оценки // Вестник АмГУ. - Благовещенск: АмГУ, 2008. №43. С. 79-84.
20. Королева Е. Легенды Русского Севера // Открытая Россия. С.1. URL: <http://www.russia-open.com/regions/district/murmansk/muromtales/2014/09/22/legendy-russkogo-severa.phtml> (дата обращения 10.03.2018)
21. Коростелев Е.М. Экологический туризм как фактор регионального развития // Российский журнал экотуризма. 2013. № 5. С. 3-9.
22. Коростелев Е.М., Севастьянов Д.В. Экологический туризм: уроки прошлого для будущего // Экология и жизнь. 2012. № 3. С. 72-77.
23. Культура Русского Севера: материалы конференции "Пути сохранения культурного наследия Русского Севера", Архангельск - Пинега - Каргополь, 28-30 октября 2009 г. / Веденин Ю. А. и др. - Москва : Российский науч.-исследовательский ин-т культурного и природного наследия им. Д. С. Лихачёва (Ин-т Наследия), 2009. - 201 с.
24. Кургузов В.Л. Экологический туризм как фактор сохранения и использования культурного и природного наследия // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2013. № 1 (11). С. 108-114.
25. Миронова Н. И. Развитие экологического туризма в России // Сервис в России и за рубежом. 2009. №4 С.115-129.
26. Моргунова С.Ю., Зайцева Н.А. Применение инноваций в экологическом туризме // Актуальные направления научных исследований: мат-лы VII Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 12 февр. 2016 г.) / Ред. О. Н. Широков и др.. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. № 1 (7). С. 273–274.
27. Русский Север. Выпуск 1. Идентичности, память, биографический текст. К 95-летию К.В. Чистова: Сб. науч. ст. / Ред.- составитель Т.Б. Щепанская. — СПб.: МАЭ РАН, 2017. — 356 с.
28. Русский Север : Этнич. история и нар. культура XII-XX вв. / И. В. Власова, А. А. Желтов, И. С. Слепцова и др. - М. : Наука, 2001. - 846 с.

29. Орешина М.А. Русский Север начала XX века и научно-краеведческие общества региона. - М., Рос. об-во историков-архивистов, 2003. – 359 с.

30. Сорокина Г.А., Богатырева Д.С. Подготовка специалистов туристической сферы к деятельности в экологическом туризме // Педагогическое образование и наука. 2015. № 6. С. 104-110.

31. Успенский Ф.Б. Скандинавы. Варяги. Русь : ист.-филол. очерки. - М. : Языки славян. культуры (Кошелев), 2002. - 451 с.

32. Шикалов, Ю.Г. Язычники, православные, сектанты, лютеране? [Текст] : религиозная ситуация в Беломорской Карелии (вторая половина XIX - начало XX века) : учебное пособие для студентов-историков - Петрозаводск : Петрозаводский гос. ун-т, МНОЦ "Fennica", НОЦ "Русский Север", 2014. - 99 с.

33. Языческие верования и христианство Русского Севера : сборник научных трудов / Редкол. Г. В. Хлебников (отв. ред.), Шкаев Д. Г.. - Москва : ИНИОН РАН, 2012. - 145 с.;

34. Яковлева Е.А. Экологический туризм в контексте «зеленой» экономики // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 4-3. С. 44-47.

ББК 65.9(2Р)301

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
ПО ЧИСЛЕННОСТИ И ВЫРУЧКЕ

Н.П. Балдина

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

Промышленный потенциал России сконцентрирован в крупных агломерациях, таких как Новосибирская область, которая устойчиво входит в группу сильных инноваторов в рейтинге регионов России. Диверсифицированная промышленность области преимущественно представлена предприятиями средне – и низкотехнологичных отраслей, а в инновационной сфере работают в основном предприятия малого и среднего бизнеса – по обороту продукции малых предприятий, например, область занимает 7-е место в рейтинге регионов России [1]. Именно малые и средние предприятия, как показывает российский опыт, способны быстро реагировать на изменение потребительского спроса, более восприимчивы к технологическим инновациям.

Однако оценить эффективность деятельности предприятий по показателям государственной статистики не представляется возможным, для этого нужны эмпирические исследования, сложность организации которых определяется отсутствием качественных доступных данных.

Для целей нашего исследования - оценки выделенных размерных групп предприятий - была сформирована база данных по 93 предприятиям обрабатывающей промышленности Новосибирской области. Эти данные собраны на ос-

нове имеющейся статистической отчетности, информационных и справочных материалов, представленных в сети интернет, в аналитических материалах рейтинговых агентств, а также частично на основе первичной информации, полученной при работе с предприятиями выборки. Причем выбор предприятий обусловлен лишь одним соображением – доступностью финансовой информации.

Анализ опирается на данные по выручке и численности работающих каждого предприятия за 2014 и 2016 годы. Эти показатели были выбраны на основе принципа бенчмаркинга: ключевым критерием оценки успешности инновационных компаний, работающих в Технопарке новосибирского академгородка (Академпарке), установленным Минкомсвязи, является именно выработка на одного работающего в компании. По сути, это производительность труда работника как один из показателей эффективности производства.

Представительность полученной выборки определяется тем, что в нее вошли предприятия, на долю которых в 2014 г. приходился 39%, а в 2016 г. – 41% объема отгруженных товаров собственного производства в обрабатывающей промышленности Новосибирской области. Общая численность работников предприятий выборки составляла в 2014 г. 30%, а в 2016 г. 33% от среднегодовой численности занятых в обрабатывающих производствах Новосибирской области.

Мы сознательно не включили в выборку промышленные гиганты, а также предприятия, занимающиеся добычей полезных ископаемых. Это означает, что на рассматриваемые предприятия значительно меньше влияют факторы масштаба бизнеса, а также мировая конъюнктура цен на сырьевые товары. Также мы не рассматривали филиалы иностранных компаний, которые работают в Новосибирской области (Марс, Кока-Кола и др.).

Структура предприятий выборки по видам деятельности разнообразна (рис.1), но преобладают предприятия пищевой промышленности (20 предприятий), по производству машин и оборудования (17) и фармацевтической промышленности (11).

Если же рассматривать отраслевую структуру компаний по выручке, то наибольшую часть объема реализации (23% от объема реализации всех предприятий выборки) обеспечивают 17 компаний, производящих машины и оборудование (рис. 2). Далее следуют 20 предприятия пищевой промышленности (21%), с некоторым отрывом идут 4 предприятия, производящие оружие и боеприпасы (7 %), а также 11 предприятий фармацевтической промышленности и 5 предприятий, производящих электрооборудование, на которые приходится по 6% от выручки всех компаний.

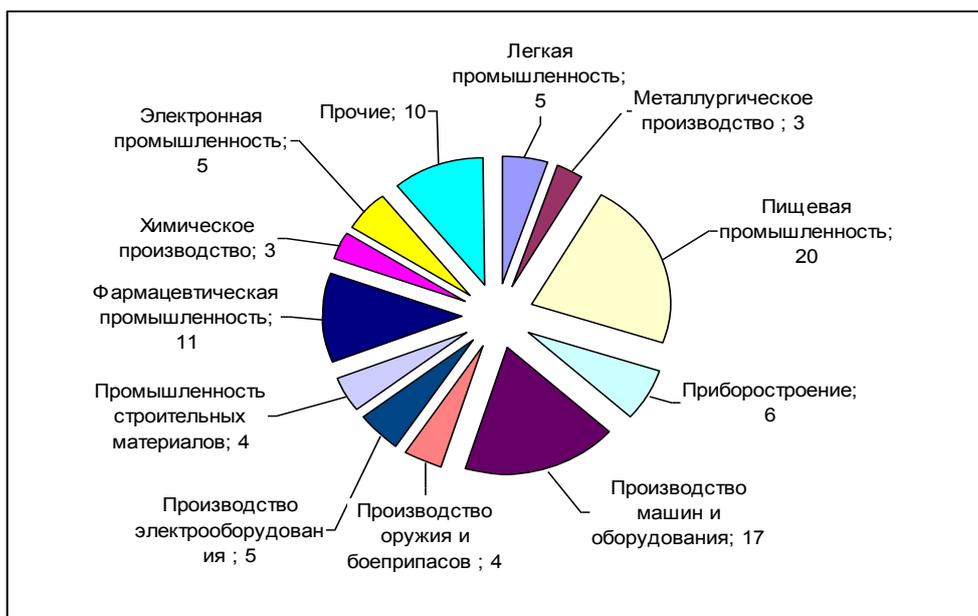


Рис. 1. Отраслевая принадлежность компаний в 2016 г. (количество компаний)

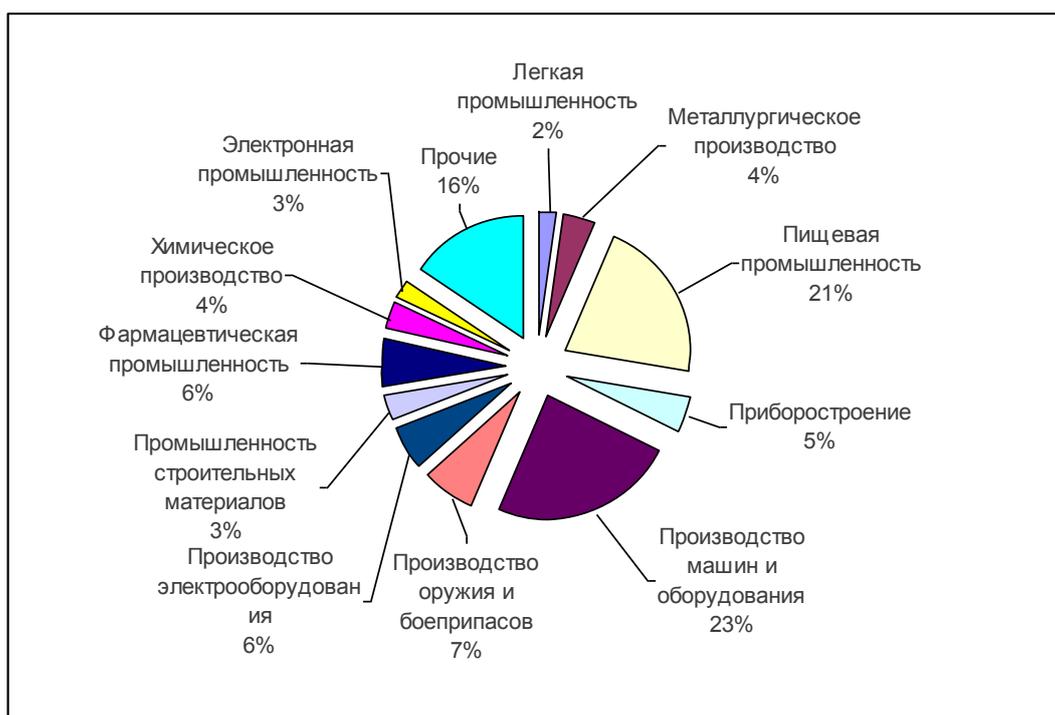


Рис. 2. Отраслевая структура компаний по величине выручки в 2016 г.

Для целей анализа инновационной деятельности из списка рассматриваемых 93 компаний экспертно выделено 40 компаний, работающих в области высоких технологий. Эти предприятия составляют 42% предприятий выборки, а их объем реализации составляет 24% от общего объема реализации компаний выборки. Отраслевая структура этих компаний, представленная на рис.3, показывает, что очередность компаний по вкладу в объем выручки остается такой же: 7 высокотехнологичных компаний, производящих машины и оборудование (24% от объема реализации всех высокотехнологичных предприятий выборки),

предприятия, производящие оружие и боеприпасы (15%), и предприятия фармацевтической промышленности (14%).

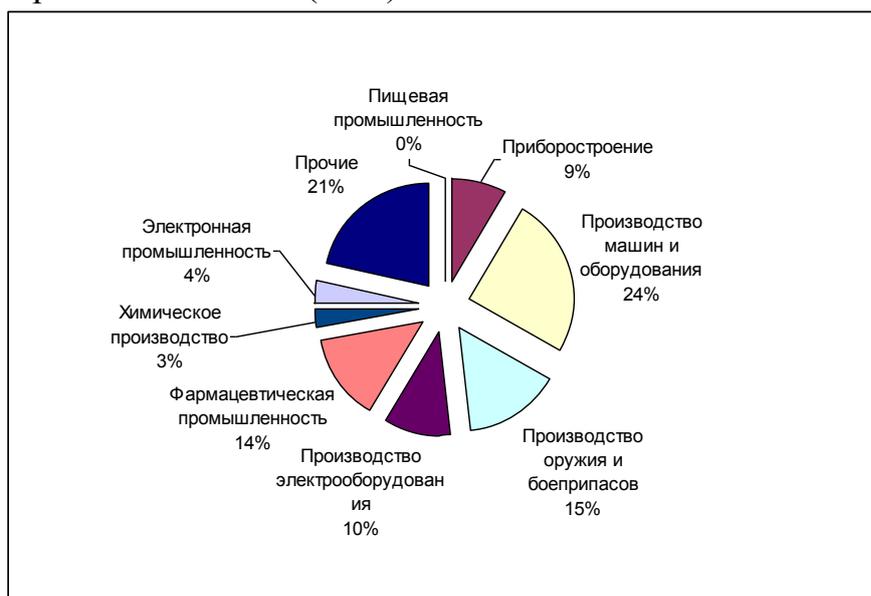


Рис. 3. Отраслевая структура высокотехнологичных инновационных компаний по величине выручки в 2016 г.

Обрабатывающая промышленность Новосибирской области представлена разными по величине предприятиями: от микропредприятий до крупных предприятий. По формальным критериям, установленным Правительством РФ (Постановление № 702 от 13.07. 2015 г.) для реализации программ поддержки малого и среднего бизнеса, к малым относятся предприятия численностью до 100 человек и годовым оборотом до 800 млн. руб., а к средним - численностью от 101 человека до 250 человек и годовым оборотом до 2 млрд. руб., причем категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению из условий, установленных критериев. Распределение предприятий выборки по объему выручки показано на рис.4.

Опираясь на установленные Правительством РФ критерии, а также на данные рисунка 4, мы разделили все предприятия выборки на 4 группы по величине выручки.

1) Предприятия с выручкой не более 800 млн. руб. Именно они и представляют малые предприятия в соответствии с законодательством.

2) Предприятия с выручкой от 800 млн. руб. до 2 млрд. руб. Эта категория средних предприятий.

3) Предприятия с выручкой от 2 млрд. руб. до 6 млрд. руб. – это крупные предприятия.

4) Предприятия с выручкой свыше 6 млрд. руб. - крупнейшие предприятиям обрабатывающей промышленности Новосибирской области. Они входят в крупные холдинги, интегрированные структуры федерального уровня, руководство которых расположено за пределами Новосибирской области. Таких предприятий в нашем исследовании 6, и все они имеют выручку свыше 6 млрд. руб.

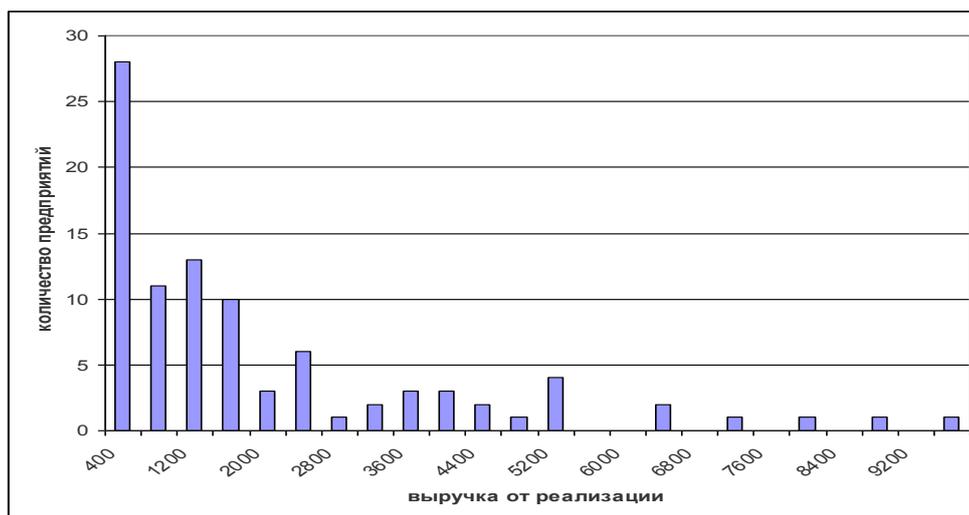


Рис. 4. Распределение всех предприятий по величине выручки 2016 г.

В дальнейшем мы используем показатель годового оборота в 2 млрд. руб. как определенную границу успешности крупных предприятий, считая, что они должны превышать эту границу, определенную для средних предприятий.

Также мы расширяем границы средних предприятий по численности до 500 человек, выделяя группу предприятий «верхнего-среднего» бизнеса [3], опираясь на предложения Ю. Полунина и А. Юданова [4], которые, исследуя проблему отнесения предприятий к категории малого и среднего бизнеса, сделали вывод, что к среднему бизнесу следует относить компании с численностью работающих до 500 человек. Компании с численностью работающих от 250 до 500 человек указанные авторы предлагают называть «верхним-средним» бизнесом.

Отечественная хозяйственная практика подтверждает справедливость такого предположения, поскольку беседы с руководителями компаний, где численность работающих превысила 250 человек, но еще не достигла 500 человек, показывают, что они не ощущают себя крупными предприятиями. Номинально (по установленным критериям) они перешли в разряд крупных, но по фактическому положению на рынке являются средними предприятиями. При этом, выйдя за установленные границы численности, предприятия теряют преференции, установленные для субъектов МСБ.

Опираясь на предложенные критерии деления предприятий, сформировали шесть групп промышленных предприятий, характеристики которых представлены в таблице 1.

Итоги позиционирования рассматриваемых предприятий по данным на 2016 в координатах *численность — выручка* представлены на рисунке 4.

Таблица 1

Показатели выделенных размерных групп предприятий выборки

Группа	Описание группы	Количество предприятий		Суммарная численность		Суммарная выручка	
		2014	2016	2014	2016	2014	2016
1	Малые предприятия: до 100 человек и выручка до 800 млн.руб.	15	15	876	872	1 954	3296
2	Средние: до 250 человек и выручка до 2 млрд руб.	18	15	3 288	2 581	8 746	6 900
3	Верхние–средние: 250-500 человек и выручка до 2 млрд руб.	16	17	5632	5 869	12 933	15 691
4	Верхние–средние: 250-500 человек и выручка свыше 2 млрд руб.	4	3	2 098	1 246	8 997	10 533
5	Крупные: более 500 человек и выручка до 2 млрд руб.	24	18	19 188	13 984	25 708	17 603
6	Крупные: более 500 человек и выручка свыше 2 млрд руб.	16	25	22 528	32 708	68283	111 683
Итого		93	93	53 120	57 260	126 620	165 707

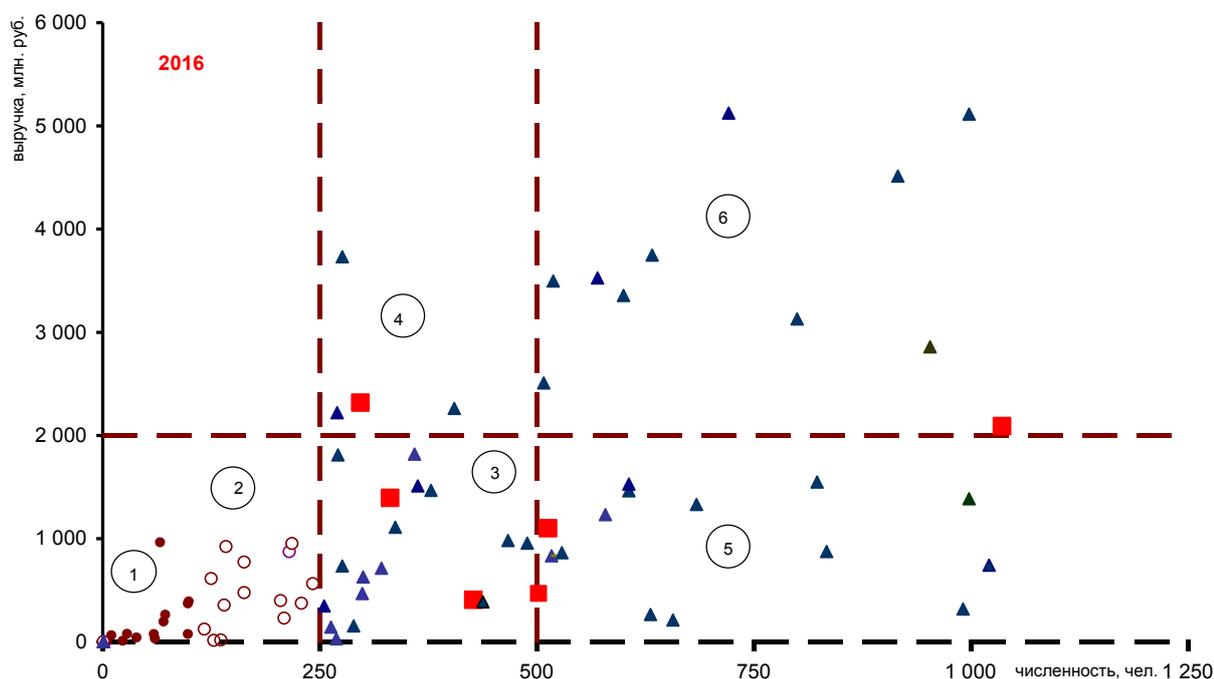


Рис. 4. Распределение предприятий в координатах численность — выручка (2016 г.)

Примечание. Предприятия федерального уровня выделены темными квадратами, региональные - темными треугольниками, средние — белыми кружочками, малые — маленькими темными точками

Для определения влияния размера предприятий и технологичности на производительность труда были рассчитаны показатели производительности труда (отношение выручки реализованной продукции к численности работников предприятия) для каждой из шести групп промышленных предприятий выборки с дополнительным выделением высокотехнологичных и невысокотехнологичных (средне- и низкотехнологичных) предприятий (табл.2).

Таблица 2

Производительность труда предприятий выборки в 2016 г. (млн. руб./чел.)

Показатель группы предприятий	Производительность высокотехнологичных предприятий	Производительность невысокотехнологичных предприятий	Средняя производительность по группе
1 – малые	4,80	1,90	3,45
2 – средние (до 250 чел. и до 2 млрд руб.)	2,57	2,71	2,65
3 – верхне-средние (250-500 чел. И до 2 млрд руб.)	2,02	3,22	2,72
4 – верхне-средние (250-500 чел. и свыше 2 млрд руб.)	8,01	7,46	7,74
5 – крупные (более 500 чел. и до 2 млрд руб.)	1,45	1,36	1,38
6 – крупные: более 500 человек и выручка свыше 2 млрд руб.	3,37	4,82	4,14
Средняя производительность	3,34	2,96	3,12

Из таблицы следует, что более высокую производительность труда как в целом по выборке (средняя производительность предприятий выборки – 3,12 млн.руб./человека), так и в своих размерных группах демонстрируют малые и верхне-средние высокотехнологичные предприятия. Они же лидируют по этому показателю и среди всех высокотехнологичных предприятий.

Воздействие малых высокотехнологичных предприятий более всего заметно в фармацевтике и биотехнологиях. Но особенно высокую производительность труда демонстрируют высокотехнологичные предприятия четвертой группы, так называемые верхне-средние предприятия. Важно отметить, что по формальным признакам эти предприятия уже не относятся к средним и не могут претендовать на государственную поддержку по программам МСБ. Однако в большинстве своем они не ощущают себя крупными предприятиями, особенно при выходе на зарубежные рынки. Именно предприятия этой группы про-

мышленности Новосибирской области входили в рейтинг инновационных компаний Техуспех.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что наиболее перспективная группа высокотехнологичных активных предприятий, с одной стороны, не может претендовать на льготную поддержку своего бизнеса, а с другой – их дальнейший рост требует немалых затрат, в том числе на освоение новых рынков.

Список использованной литературы

1. Кравченко Н.А., Маркова В.Д. Мультиагентные взаимодействия в региональной инновационной системе // *Инновации*. - 2018. - № 6. - С. 51-55].
2. Регионы России. Социально-экономические показатели - 2017 г (http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14p/)
3. Маркова В.Д., Балдина Н.П. Промышленность Новосибирской области: группы предприятий // *Стратегическое планирование и развитие предприятий [Электронный ресурс]* : материалы Восемнадцатого всерос. симпозиума. Москва, 11-12 апр. 2017 г. / под ред. Г.Б. Клейнера ; Центральный экон.-матем. ин-т РАН - Электрон. текст. дан (13,2 Мб). - М. : ЦЭМИ РАН, 2017. - Секция 4. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) [С. 745-749].
4. Полунин Ю., Юданов А. Хрупкая сила среднего бизнеса // *Эксперт*. – 2013. – № 20. – С.38-48
5. Полунин Ю., Юданов А. Средний бизнес и консервативные экономические ценности // *Эксперт*. – 2014. – №26. – С. 12-21.

УДК 332.02

ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ – МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

В.В. Зобнев – депутат Государственной Думы РФ,

А.В. Попов – к.с.н., доцент кафедры МЭО

Алтайский государственный технический университет

им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

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 террито-

рии — 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 действуют сегодня правила, 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 (юр. лицо 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 таможни 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 будут 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.

Дефицит в 2016 г, % к доходам: - 1,1%.

Долговая нагрузка, 2016 г., % бюджета: 89,8%.

Вот последний бюджетный показатель должен серьезно 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).

Как видно из рисунка, все территории граничат с Рубцовском и Рубцовским районом, как центром Агломерации. Более того, есть перспектива территориального развития в рамках Стратегии формирования Южной Зоны Алтайского края.

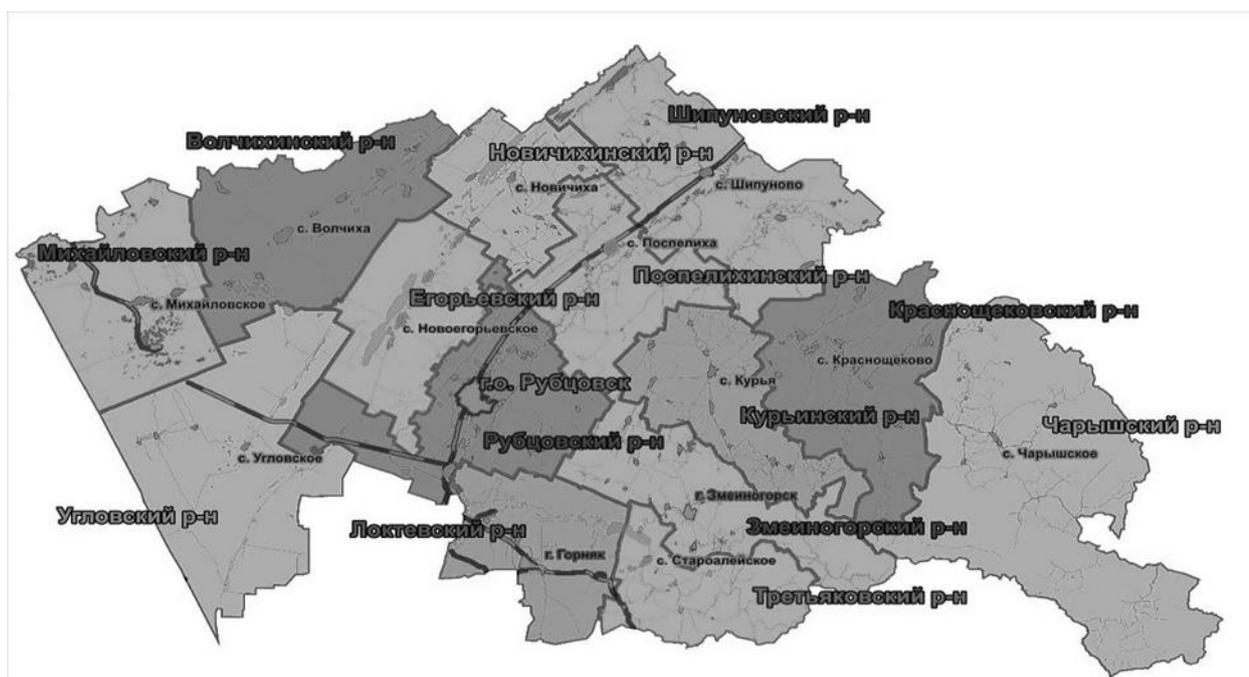


Рис. 1. Административно-территориальное деление приграничных территорий Алтайского края

Проанализируем численность муниципальных образований, площадь и состав (табл. 1) [2].

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 чело-

век, 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.

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. Новогорьевское	-	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

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 Корбалихинского 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 агломерационного 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 и влияет 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 Рубцовской 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 2-3 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, Алтайтрансмаш-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 общественного питания, центров бытовых и иных услуг, центров комплексного обслуживания и др.;

- развитие транспортной и дорожной инфраструктуры;

- развитие инженерной инфраструктуры, систем тепло, газообеспечения и 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 отраслевой и ресурсных подходы.

Такой путь развития может реально заинтересовать не только население 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 использованных источников

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.

УДК 331.101.262

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА
В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: АНАЛИЗ
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

И. В. Коврижных

*Алтайский государственный технический университет
им. И. И. Ползунова, г. Барнаул*

В статье анализируется движение человеческого ресурса в рамках общественного воспроизводства. Затрагиваются отдельные аспекты эффективного использования трудового ресурса для повышения конкурентоспособности региона. Подчеркивается особая роль регионального и государственного управления на рынке рабочей силы в условиях инноваций.

С учетом актуальности рассматриваемой проблемы, автор делает попытку разработать базовые подходы к повышению эффективности роли человеческого ресурса в условиях конкурентоспособности региона. Целью данного исследования является рассмотрение проблемы повышения отдачи от использования человеческого ресурса с учетом воспроизводственных процессов и понимания движения трудовых ресурсов в условиях современных инновационных изменений. Все вышесказанное позволяет объективно рассмотреть социально-экономические процессы в регионе и попытаться выработать эффективные подходы к их управлению.

Научная новизна исследования заключается в самой постановке проблемы, а также в методологическом подходе к исследованию в рамках воспроизводственных процессов. В различные периоды реформирования экономики в экономической литературе сохраняется интерес к проблеме трудовых ресурсов в рамках индивидуального и общественного воспроизводства. Следует особо подчеркнуть, что при многообразии точек зрения автор подходит к рассматриваемому вопросу с позиции стоимостных процессов. Анализ проблемы ведется в рамках опыта, накопленного экономической теорией по вопросам содержания

рынка рабочей силы, принципов его организации и механизмов функционирования. Можно выделить следующие подходы: неоклассическая школа Д. Гилдера, А. Лаффера, Р. Холла; кейнсианская; монетарная в трудах М. Фридмена, Э. Фелиса; институционально-социологическая в лице Т. Веблена, Дж. Гелбрейта; контрактная теория занятости М. Бейли и Д. Гордона. Особый интерес представляют работы П. Самуэльсона, С. Фишера и других.

С учетом методологического подхода к сущности рабочей силы и ее товарного характера автор широко использует источники классической политэкономии для сравнительного анализа позиций современных подходов. К сожалению, рассматриваемая проблема требует дополнительных исследований с учетом особенностей влияния рыночных отношений на использование трудовых ресурсов. Проработка основных позиций отечественных экономистов (Е.А. Преображенского, С.Г. Струмилина и т.д.) приводит к выводу о том, что коренные изменения социально-экономической ситуации страны требуют новых подходов к вопросу.

Это объясняется необходимостью грамотного понимания движения трудовых ресурсов в регионе (как и в стране), чтобы с высокой точностью и объективностью эффективно ими управлять. Данная проблема была поднята автором еще в начале 90-х годов XX века, когда он апробировал и внедрял результаты исследования по вопросам совершенствования оплаты труда и системы управления движения рабочей силы акционерного общества «Алтай-Кокс». В дальнейшем проблема рассматривалась в различных ракурсах с учетом особенностей отраслевой экономики в условиях развития региона [1].

Для того чтобы выявить базовые аспекты в управлении движения рабочей силы в регионе, необходимо рассматривать рынок рабочей силы в единстве потребительной стоимости и стоимости. Речь идет о методе научного исследования, в основе которого лежат стоимостные процессы.

Следует особо подчеркнуть роль человеческого ресурса в регионе с точки зрения ее количественных и качественных характеристик. К сожалению, неограниченная свобода товарно-денежных отношений отрицательно сказывается на воспроизводстве человеческого ресурса. К примеру, сегодня наблюдается отрыв заработной платы от базовых требований к прожиточному минимуму и законовозмещению затрат рабочей силы.

В рассматриваемой работе следует учитывать весь накопленный опыт управления трудовыми ресурсами. Особую роль при рассмотрении проблемы играет кейнсианская теория, которая подчеркивает взаимозависимость отдельных экономических величин, к примеру, зарплаты, прибыли и процента; инвестиций и занятости населения; национального дохода, потребления и сбережения и т.д. [2].

В середине XX века совокупная рабочая сила во всем мире приспособлялась к структурным изменениям в экономике, при этом повышалась ее мобильность. Возникает необходимость гибкого регулирования движения трудовых ресурсов, причем речь идет об участии в данном процессе государства, предприятия, домохозяйства. Сегодня важно помнить об этих процессах, так как через государственное и региональное регулирования должны создаваться

условия для воспроизводства человеческого ресурса в расширенном масштабе [3].

Параллельно с этим происходит развитие самой экономики, а также человека и общественных отношений. Автор подчеркивает, что в стране и в регионе преобладает, к сожалению, процесс простого воспроизводства рабочей силы. Учитывая важность постоянного развития и совершенствования человеческого ресурса, необходимо помнить, что стоимость рабочей силы включает в себя не только минимальные средства существования, но и социальные, экономические, культурные и другие потребности. Однако определяющим свойством рабочей силы как товара является его способность создавать новую стоимость и качественный продукт, что проявляется в его потребительной стоимости.

В целом, рассматривая рабочую силу как товар, следует подчеркнуть, что ее качественные изменения на стадии научно-технического прогресса, особенно в условиях инновационных технологий, преобразуются в человеческий капитал. При этом следует говорить о необходимости знаний: о полезности, стоимости; предельной полезности; природных и общественных характеристиках рабочей силы, которые образуют способность к труду.

В современных условиях, когда меняется роль человеческого ресурса в системе производства, следует особое внимание уделять способности трудовых ресурсов создавать добавленную стоимость. При этом сегодня важной проблемой остается роль инвестиций в развитии трудовых ресурсов. Эффективность таких инвестиций будет отражаться в показателях социально-экономического развития региона и страны. Причем сами инвестиции неоднородны с учетом отраслей социальной сферы. Речь идет об отрасли социальной сферы, которая является основным механизмом воспроизводства человеческого капитала. Последний является фактором экономического роста, частью национального богатства. С учетом теории Т. Шульца в условиях инновационного развития доходы от инвестиций в человеческий капитал бывают нередко больше, чем инвестиции в физический капитал.

В целом, все инвестиции в человеческий ресурс предполагают свою окупаемость, причем в различных регионах время окупаемости достаточно дифференцировано. Современные технологии, возросший уровень образования повышают качество труда. Следовательно, роль трудового ресурса для эффективности экономики региона проявляется чаще всего не в его количественной характеристике, а в качестве. Речь идет о социальных эффектах и о стоимостных: в обществе повышается конкурентоспособность, наблюдается экономический рост; на предприятии повышается производительность труда, если инвестируются деньги в работника; для самых трудовых ресурсов речь идет об изменении доходов. Следовательно, результаты использования трудовых ресурсов напрямую связаны с конкурентоспособностью региона, а также взаимозависимы от квалификации труда, современных технологий, организации и управления производством. К сожалению, в современных условиях не всегда учитываются субъективные факторы при использовании человеческого ресурса, к примеру, это может быть личная мотивация, психологические различные характеристики и т.д.

Самой сложной проблемой в регионе является необходимость повышения производительности труда, что требует пересмотра и нового подхода к роли трудовых ресурсов в процессе создания добавленной стоимости. Речь идёт о стоимостном эффекте для работника и общества с точки зрения инвестиций, так как процесс воспроизводства человеческого ресурса является частью национального богатства.

С учетом макроэкономических прогнозов в регионе, использование трудовых ресурсов требует дополнительного научного исследования, так как слабо учитывается специфика отраслевых особенностей. Необходимо передать часть функций управления на местный уровень с усилением акцента на инновационные изменения.

С учетом усиления инновационных составляющих в экономике региона возникает острая проблема решения социально-экономических вопросов. Несмотря на то, что в Алтайском крае наблюдается положительная тенденция к увеличению доходов населения, сохраняется проблема дифференциации заработной платы и низкая мотивация к труду. С учетом сравнительного анализа заработной платы в Сибирском федеральном округе она остается одной из самых низких.

Наибольший интерес представляет собой анализ ситуации в АПК, так как регион является крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в стране. Именно в сфере АПК наиболее сложная ситуация с трудовыми ресурсами, низкое качество кадрового состава, высокая текучесть трудовых ресурсов (больше допустимого в два раза). В целом, это приводит к отрицательному мультипликатору в макроэкономике, что проявляется в снижении производительности труда и конкурентоспособности региона [4].

Важной проблемой является конкуренция за инвестиции, сохраняется проблема в социальных сферах. При этом следует подчеркнуть положительные тенденции в развитии региона, которые выведут край на новый уровень. Речь идет не только о традиционных секторах экономики, но и о сферах «новой экономики».

Использование человеческого ресурса напрямую связано с проблемой соотношения качества жизни и использования человеческого потенциала. Речь идет об умении людей приспосабливаться к новым условиям жизни. Качество жизни является многообразным показателем и меняется с учетом региональных особенностей. Для регионального управления важно понимать, что человеческий потенциал дает возможность накапливать знания, навыки и т.д., превращая их в капитал.

В последние два года Алтайский край занимал ведущее место в Сибирском регионе по мерам социальной поддержки. В регионе постоянно проводится мониторинг качества жизни. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в Алтайском крае достаточно высокий, в последние годы его коэффициент составлял 0,834. Исходя из требований к ИРЧП: показатель не менее 0,8 считается очень высоким, а 0,55 – показателем низкого уровня человеческого развития. Анализ последних шести лет ИРЧП региона позволил сделать вывод о том, что наблюдается тенденция роста коэффициента ИРЧП (около 4%).

При положительной тенденции развития региона сохраняется ряд проблем по использованию человеческого ресурса: проблема демографии, дифференциации населения, проблема трудоустройства выпускников вузов по профессии, миграции в другие регионы, снижения производительности труда и т.д. Сегодня остро сохраняется проблема повышения качества жизни. Речь идет о политике со стороны регионального управления по пути сбережения народа и повышения его благополучия.

Основой для дальнейшего инновационного развития могут стать формирование комфортной социальной среды, модернизация экономики и максимальное развитие человеческого капитала. При этом сохраняется проблема системности в подходах к рассматриваемому вопросу.

Сегодня в Алтайском крае особое внимание необходимо уделять следующим сегментам: инфраструктуре, сельскому хозяйству, ведущим секторам экономики. С учетом стратегического направления развития региона следует: усилить роль непрерывного образования, повышать квалификацию экономически-активного населения (около 15-20% работающих), поддерживать одаренных детей, наладить взаимосвязь вузов с компаниями инновационного сектора и т.д.

В целом, именно региональному управлению необходимо передавать основные функции по решению вопросов воспроизводства рабочей силы в регионе. Алтайский край отличается динамично-развивающейся инновационной деятельностью. По итогам развития 2018 года в крае отмечено повышение инвестиционного потенциала, что позволило по данному показателю занять двадцать пятое место среди субъектов страны и пятое среди регионов округа.

Для повышения эффективности экономики региона сегодня важно разбить совершенно новый уровень конкурентоспособности АПК и промышленности. Речь идет о повышении эффективности и производительности труда. По удельному весу малых предприятий регион занимает второе место в стране (он входит в число тридцати субъектов с наименьшим уровнем инвестиционного риска). Особый интерес представляет собой деятельность наукограда (на примере города Бийска).

К сожалению, в этой сфере сохраняется проблема: дефицит высококвалифицированных специалистов, так как инновационные технологии проявляют высокие требования к уровню профессиональной квалификации подготовки кадров.

Исходя из всего вышесказанного, в экономике сегодня особая роль отводится малым и средним инновационным предприятиям, кластерам, крупным корпоративным структурам холдингового типа и т.д. При этом немаловажную роль должны сыграть традиционные производства: подотрасли Алтайского машиностроения (энергетическое, транспортное, сельскохозяйственное).

Перспективным направлением будущего региона является развитие краевого туризма через формирование крупных туристических зон с учетом инновационных технологических и организационных изменений. В целом, развитие агротуризма потребует модернизации всей инфраструктуры сельской местности. Именно в этой сфере деятельности предполагается широко задействовать трудовые ресурсы для снижения безработицы в регионе. Речь идет о создании в

Алтайском крае туристско-рекреационного комплекса международного значения.

В регионе инновационные процессы на уровне малого и среднего бизнеса набирают высокие темпы. Алтайский край занимает двенадцатое место в стране, третье место в Сибирском федеральном округе (уровень инновационной активности 12,6%) [5].

Приоритетным направлением развития региона является совершенствование современной инфраструктуры. Речь идёт о создании инвестиционной, инженерной, финансово-экономической, коммуникационной, транспортно-логистической инфраструктуры для обеспечения динамичного развития края. Таким образом, преодоление негативных явлений в развитии региона напрямую связано с проблемой качественного использования трудовых ресурсов. Необходимо создание консолидированной системы профессионального образования, когда обеспечивается взаимодействие работодателей с человеческим ресурсом. К сожалению, на всех уровнях профессионального образования существует большое количество проблем, в том числе соответствие подготовленных профессиональных кадров региональным потребностям.

С учетом всех фаз общественного воспроизводственного процесса трудовых ресурсов (производства, распределения, обмена, потребления) необходима качественная и количественная оценка их движения. Изучение данной проблемы необходимо с теоретической и практической точки зрения, чтобы обоснованно воздействовать во времени и пространстве на движение рабочей силы в регионе. Сегодня объективно встает вопрос анализа движения трудовых ресурсов с учетом структурных изменений в регионе, с социальной защитой работников, с трудовыми отношениями, с качеством жизни.

Положительным моментом является возможность использования современных технологий для анализа и обоснованного прогнозирования тенденций развития экономических процессов. Все вышесказанное повлекло за собой переосмысление теории и практики по вопросам трудовых ресурсов и человеческого капитала в рамках региона. Теоретической и методологической основой исследования послужила теория и практика общественного и индивидуального воспроизводства, социально-экономическая литература, материалы периодической печати.

Анализ проблемы базировался на методологии современного экономического образа мышления, присущего рыночным подходам к изучению действительности. В основе исследования лежали стоимостные методы анализа. В целом, совокупный экономический потенциал региона предполагает наличие природного, производственного и человеческого ресурсов. В условиях конкурентоспособности региона особую роль играет человеческий ресурс. При этом сохраняется проблема его воспроизводства на уровне региона в рамках движения рабочей силы по стадиям производства, распределения, обмена и потребления.

Научная и практическая значимость рассматриваемой автором проблемы заключается в том, что полученные результаты исследования могут быть использованы для грамотного создания структурной сбалансированности движе-

ния рабочей силы в регионе, чтобы результативно использовать трудовые ресурсы с учетом их функционального назначения. Таким образом, условия жизни человека, способность его к труду, а также отношения по поводу формирования, использования и обновления рабочей силы напрямую связаны с необходимостью регулирования процесса движения человеческого ресурса как со стороны региона, так и со стороны общества.

Список использованной литературы

1. Коврижных И.В. Роль человеческого ресурса в конкурентоспособности региона: воспроизводственный аспект [Текст] / Конкурентоспособность регионов. Стратегия устойчивого развития: сборник статей III Международной научно-практической конференции (25-27 октября 2017 года, г. Псков). - Псков: Псковский государственный университет, 2017. – С. 319-324. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=3269328>.

2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ./ Общ. ред. и предисл. А.Г. Милейковского и И.М. Осадчего. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.

3. Коврижных, И.В. Особенности движения рабочей силы на предприятии и инновации. Теоретический аспект проблемы // Наука и практика организации производства и управления (Организация – 2017): материалы международной научно-практической конференции / отв.ред. И.Н. Сычева; Алт. гос. техн. ун-т им И.И. Ползунова.– Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2018. – С. 91-94.

4. Коврижных И.В., Данильчик Т.Л. Инновационное развитие АПК в Алтайском крае: технологический, ресурсный, инвестиционный потенциал региона //Инновационное развитие АПК: социально-экономические проблемы и пути решения: материалы Международной очно-заочной научно-практической конференции (Новосибирск, 24–25 мая 2017 г.) / ФГБУН СФНЦА РАН, СибНИИ-ЭСХ. – Новосибирск, 2017. – С. 147-150. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30545221>.

5. Инновационный портал Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://innovaltai.ru/news/detail.php?ID=1040>.

УДК 336.71

АЛТАЙСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ

И.Н. Муханова

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»*

Л.З. Муханова, Ю.Ю. Свирина

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

Проведено исследование основных показателей деятельности (инфраструктуры и операций) кредитных организаций Алтайского края за семилетний период. Показано суще-

ственное снижение количества организаций, их филиалов и подразделений, а также сокращение объемов кредитования предприятий края.

Кредитно-банковская система в любом современном государстве - это основа национальной экономики. От развития кредитно-банковской системы зависят стабильность и темпы экономического роста России и ее регионов, в том числе и Алтайского края. На кредитно-банковскую систему края возлагаются важнейшие функции финансового посредника, способствующего развитию экономики посредством направления аккумулированных денежных средств в кредиты и инвестиции в реальный сектор народного хозяйства. Развитие ведущих отраслей промышленности и сельского хозяйства в крае требует постоянной поддержки от кредитных организаций, поэтому исследования в данном направлении являются достаточно актуальными.

Аналитическое исследование по основным показателям деятельности (инфраструктуры и операций) кредитных организаций Алтайского края выполнено на основании статистической информации Центрального банка [9] и Алтайского банковского союза [1-8].

В кредитно-банковской системе края наблюдается существенное сокращение количества многопрофильных кредитных организаций, филиалов кредитных организаций, а также количества внутренних структурных подразделений (ВСП) кредитных организаций (таблица 1).

Так, за семилетний период количество кредитных организаций, зарегистрированных в крае, уменьшилось с 7 до 2 единиц (в 3,5 раза), количество филиалов уменьшилось с 21 до 3 единиц (в 7 раз), количество ВСП с 922 до 642 единиц (в 1,4 раза). В 2015 году закрылись все филиалы алтайских кредитных организаций. Сокращение количества алтайских кредитных организаций, ино-региональных филиалов и ВСП наблюдалось также и в последующие годы.

Таблица 1

Динамика количества кредитных организаций, филиалов и подразделений в Алтайском крае

Показатель	Значение, на начало года						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Количество кредитных организаций	7	7	7	5	5	2	2
2. Количество филиалов, всего:	21	18	13	7	6	3	3
из них филиалов:							
– кр. организаций, головная организация которых находится в Алтайском крае	5	5	5	0	0	0	0
– кр. организаций, головная организация которых находится в другом регионе	16	13	8	7	6	3	3
3. Количество ВСП кр. организаций	922	915	888	729	688	642	642

Таблица составлена на основе данных [9]

Основная причина сокращения в том, что Центральным банком все эти годы проводится политика жесткого контроля (санации) за деятельностью российских коммерческих банков, в результате которой большое количество банков, включая алтайские, проводивших рискованные финансовые операции, лишились и лишаются до сих пор лицензий.

По текущим данным Центрального банка, на территории края осуществляют деятельность 2 региональных банка (ООО «Сибсоцбанк», ООО КБ «Алтайкапиталбанк»), 3 филиала кредитных организаций, зарегистрированные в других регионах (АО «Россельхозбанк», ПАО «Сбербанк России», АО КБ «ФорБанк») и 642 ВСП, в том числе 463 дополнительных офиса, 107 операционных офисов, 21 кредитно-кассовый офис, 51 операционная касса вне кассового узла [9].

Снижение количества кредитных организаций привело к закономерному уменьшению объемов собственных средств и обязательств кредитных организаций и увеличению обязательств инорегиональных филиалов кредитных организаций и ВСП кредитных организаций (таблица 2, рисунок 1).



Рис. 1. Динамика объема собственных средств и обязательств кредитных организаций Алтайского края

Положительная динамика формирования собственных средств кредитных организаций Алтайского края наблюдалась в 2012-2014 годы. В 2015-2016 годах произошло резкое снижение объема собственных средств (более чем на 20 %), очевидно, в связи с прекращением деятельности двух банков, снижение продолжилось и последние годы.

Что касается обязательств кредитных организаций, то в рассматриваемом периоде постоянно наблюдался их прирост. Однако в объеме обязательств произошло увеличение доли филиалов инорегиональных кредитных организаций и ВСП за счет существенного снижения объема обязательств алтайских кредитных организаций.

Таблица 2

**Динамика объема собственных средств и обязательств
кредитных организаций Алтайского края**

Показатель	Значение, на начало года, млн руб.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Собственные средства, всего	3472	3601	3939	3108	3166	2132	2143
1.1 Кредитные организации Алтайского края	3472	3601	3939	3108	3166	2132	2143
1.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	-	-	-	-	-	-	-
1.3 ВСП кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	-	-	-	-	-	-	-
2. Обязательства, всего	130753	151173	160454	192937	219837	244338	266266
2.1 Кредитные организации Алтайского края	11774	11832	11022	6616	7780	7648	*
2.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	100434	117657	113856	141592	153455	157650	*
2.3 ВСП инорегион. кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	18545	21684	35576	44729	58602	79070	*
	Темп роста базисный, относительно 2013 г., %						
1. Собственные средства, всего	-	103,7	113,5	89,5	91,2	61,4	61,7
1.1 Кредитные организации Алтайского края	-	103,7	113,5	89,5	91,2	61,4	61,7
1.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	-	-	-	-	-	-	-
1.3 ВСП кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	-	-	-	-	-	-	-
2. Обязательства, всего	-	115,6	122,7	147,6	168,1	186,9	203,6
2.1 Кредитные организации Алтайского края	-	100,5	93,6	56,2	66,1	65,0	-
2.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	-	117,1	113,4	141,0	152,8	157,0	-
2.3 ВСП инорегион. кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	-	116,9	191,8	241,2	316,0	426,4	-

Таблица составлена на основе данных [1-7]

*Нет данных

Динамика вновь выданных кредитов юридическим и физическим лицам также отражает тенденции структурных изменений, происходящие в кредитно-банковской системе края (таблица 3, рисунок 2).

Таблица 3

Динамика вновь выданных кредитов кредитными организациями
Алтайского края в рублях и иностранной валюте в рублевом эквиваленте

Показатель	Значение, на начало года, млн руб.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Всего кредитов (1+2), в том числе:	286179	33489 8	31099 7	21602 1	23773 1	258854	29865 3
1. Кредиты юр. лицам и инд. предпринимателям	194565	21410 7	19485 8	14707 8	15263 7	148578	15089 2
2. Кредиты физ. лицам	91614	12079 1	11613 9	68943	85094	110276	14776 1
	Удельный вес, %						
1. Кредиты юр. лицам и инд. предпринимателям	68,0	63,9	62,7	68,1	64,2	57,7	50,5
2. Кредиты физ. лицам	32,0	36,1	37,3	31,9	35,8	42,6	49,5
	Темп роста базисный, относительно 2013 г., %						
Всего кредитов (1+2), в том числе:	-	117,0	108,7	75,5	83,1	90,5	104,4
1. Кредиты юр. лицам и инд. предпринимателям	-	110,0	100,2	75,6	78,5	76,4	77,6
2. Кредиты физ. лицам	-	131,8	126,8	75,3	92,9	120,4	161,3

Таблица составлена на основе данных [1-7]

Положительная динамика вновь выданных кредитов юридическим и физическим лицам наблюдалась в 2012 и 2013 годы. В 2014 и 2015 годах произошло снижение объемов кредитования – в 2015 более чем на 30 %. Ситуация несколько выправилась в 2017-2018 годы: темп роста стал положительным.

Основная причина снижения объемов кредитования в 2014 и 2015 годы – экономический кризис российской экономики, в том числе и в кредитно-банковской системе, связанный с внешнеэкономическими санкциями к российским корпорациям и банкам.

В рассматриваемом периоде также наблюдалась постоянная недокредитованность предприятий – доля кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составляет менее 70 %. Это связано как с ужесточением требований банков к предприятиям-заемщикам, так и отсутствием достаточного объема финансовых ресурсов, необходимых для реализации текущей деятельности и одновременным погашением кредитов у алтайских предприятий.

Динамика ссудной задолженности, в том числе просроченной, также отражает неблагоприятные тенденции в экономике края (таблица 4).



Рис. 2. Динамика вновь выданных кредитов кредитными организациями Алтайского края в рублях и иностранной валюте в рублевом эквиваленте

Таблица 4

Динамика ссудной задолженности кредитным организациям Алтайского края в рублях и иностранной валюте в рублевом эквиваленте, в т.ч. просроченной

Показатель	Значение, на начало года, млн руб.						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Объем ссудной задолженности, всего	237025	279469	296307	265313	260509	268116	295743
1.1 Кредитные организации Алтайского края	11891	12344	11139	5932	6682	6383	6310
1.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	146624	182884	153458	142202	131113	133322	148492
1.3 ВСП инорегион. кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	78511	84241	131710	117178	122714	128411	140940
2. Объем просроченной задолженности, всего	31285	20788	24910	31873	32248	35071	52405
2.1 Кредитные организации Алтайского края	309	367	463	345	331	296	244
2.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	26255	14033	10462	14556	14688	15110	26238
2.3 ВСП инорегион. кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	4720	6388	13985	16971	17229	19665	25924

Продолжение таблицы 4

3. Доля просроч. задолженности в общем объеме ссудной задолж.	13,2	7,4	8,4	12,0	12,4	13,1	17,7
Темп роста базисный, относительно 2013 г., %							
1. Объем ссудной задолженности, всего	-	117,9	125,0	111,9	109,9	113,1	124,8
1.1 Кредитные организации Алтайского края	-	103,8	93,7	49,9	56,2	53,7	53,1
1.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	-	124,7	104,7	97,0	89,4	90,9	101,3
1.3 ВСП инорегион. кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	-	107,3	167,8	149,3	156,3	163,6	179,5
2. Объем просроченной задолженности, всего	-	66,4	79,6	101,9	103,1	112,1	167,5
2.1 Кредитные организации Алтайского края	-	118,8	149,8	111,7	107,1	95,8	79,0
2.2 Филиалы инорегион. кр. организаций	-	53,4	39,8	55,4	55,9	57,6	99,9
2.3 ВСП инорегион. кр. организаций, не имеющих филиалов в крае	-	135,3	296,3	359,6	365,0	416,6	549,2

Таблица составлена на основе данных [1-7]

Положительная динамика объема ссудной задолженности банковскому сектору в 2012 и 2013 годах сопровождалась снижением больших объемов просроченной задолженности, особенно в 2013 году. В период 2014-2016г. годы произошло уменьшение объемов ссудной задолженности, хотя удельный вес просроченной остался значительным – более 12 %. В период 2017-2018 годы рост объема ссудной задолженности сопровождался увеличением доли просроченной задолженности, которая на начало 2019 года составила почти 18 %, что является наихудшим показателем за последние семь лет.

Таким образом, в деятельности банковского сектора в Алтайском крае можно выделить три периода (по итогам года):

- предкризисный (2012-2013 годы) – с довольно высокими темпами роста;
- кризисный (2014-2015 годы) – с существенным замедлением либо отрицательной динамикой темпов роста;
- послекризисный (2016-2018 годы) – с незначительными темпами роста по некоторым показателям.

Для кризисного и послекризисного периодов очевидно уменьшение доли «местных» банков в банковском секторе Алтайского края, которые в первую

очередь занимались кредитованием среднего и малого бизнеса. На наш взгляд, для развития экономики края необходимо создание и развитие алтайских кредитных организаций, увеличение их вклада в общую деятельность кредитно-банковской системы края.

Следует отметить, что на начало 2019 года показатели деятельности банковского сектора не достигли предкризисного уровня в части выдаваемых кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Кредитно-банковская система Алтайского края развивается преимущественно за счет подразделений инорегиональных банков, деятельность которых на алтайском рынке банковских услуг определяют центральные офисы, исходя из собственных интересов. Поэтому краевые власти должны активно поддерживать и развивать систему кредитных отношений между крупным, средним и малым бизнесом и банками. Основной вывод проведенного исследования состоит в том, что необходимо увеличивать роль алтайской кредитно-банковской системы в развитии экономики региона, что можно осуществить только при взаимодействии региональных властей и банковского сообщества.

Список использованной литературы

1. Бюллетень банковской статистики № 12 (194) Январь-декабрь 2012 года. Барнаул – 2013 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Алтайского банковского союза Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

2. Бюллетень банковской статистики № 12 (206) Январь-декабрь 2013 года. Барнаул – 2014 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Алтайского банковского союза Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

3. Бюллетень банковской статистики № 12 (218) Январь-декабрь 2014 года Барнаул – 2015 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Алтайского банковского союза Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

4. Бюллетень банковской статистики № 12 (230) Январь-декабрь 2015 года. Барнаул – 2016 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Алтайского банковского союза Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>, свободный (дата обращения: 6.09.2017).

5. Бюллетень банковской статистики № 12 (242) Январь-декабрь 2016 года. Барнаул – 2017 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Алтайского банковского союза Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

6. Бюллетень банковской статистики № 12 (254) Январь-декабрь 2017 года. Барнаул – 2018 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Алтайского банковского союза Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

7. Бюллетень банковской статистики № 1 (267) Январь 2019 года. Барнаул – 2019 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Алтайского банковского со-

юза Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

8. Официальный сайт Алтайского банковского союза [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/banki-kraya/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

9. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>, свободный (дата обращения: 18.03.2019).

ББК-65.263

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

О.П. Осадчая

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

М.В. Волкова

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

В данной статье проведен анализ инвестиций в основной капитал в Российской Федерации, Сибирском федеральном округе, Алтайском крае за период с 2010 по 2018 гг. По Алтайскому краю проанализированы инвестиции в основной капитал на душу населения, проанализирована структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, видовая структура в основной капитал за период с 2010 по 2018гг. В работе проведен анализ выполнения показателей по краевой программе «Улучшения инвестиционного климата «2011-2016»», утвержденной постановлением Алтайского края от 15.06.2011 №314, по показателям: норма накопления основного капитала, валовый региональный продукт на душу населения, объем инвестиций в основной капитал на душу населения.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, инвестиции на душу населения, инвестиции по источникам финансирования, структура инвестиций по видам основных фондов, норма накопления основного капитала, валовый региональный продукт на душу населения, объем инвестиций в основной капитал на душу населения

Алтайский край – крупный индустриально-аграрный регион России. В регионе имеется достаточно мощный потенциал промышленного производства, который отличается диверсифицированной структурой. Ведущими отраслями промышленности являются машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая, электроэнергетика, легкая и текстильная, а также пищевая и перерабатывающая. Около 18% всего краевого промышленного производства приходится на долю машиностроения, в котором одна треть – на долю сельскохозяйственного машиностроения [1,2].

Алтайский край входит в состав Сибирского федерального округа Российской Федерации (СФО) [3]. Среднегодовая численность населения Алтайского края каждый год уменьшается, за период с 2010 по 2017год численность уменьшилась на 2,7 %, или на 26200 человек. Численность населения за 2017 год достигла своего статистического минимума 2357,9 тыс.человек. Численность края по отношению, численности Сибирского федерального округа составляет 12,2%, по отношению, Российской Федерации составила 1,6%.

На основании данных Росстата [4], объем инвестиций в основной капитал за 2018 год по России составил 17595 млрд. рублей, что в процентах к предыдущему составило 110%. Прирост инвестиций в основной капитал в 2018 году по сравнению с 2010 годом составил 92 %.

Наибольший темп роста инвестиций в основной капитал в 2018 году по сравнению с 2017 годом показали четыре округа: Дальневосточный федеральный округ - 121%; Центральный федеральный округ - 115%; Северо-Западный федеральный округ-111%; Северо-Кавказский федеральный округ-111% .

По Сибирскому федеральному округу объем инвестиций составил 1574,2 млрд. рублей, что выше уровня 2017года на 1%, по отношению к 2010 году прирост инвестиций в основной капитал составил 61%.

Структура инвестиций в основной капитал Сибирского Федерального округа по экономическим субъектам представлена в таблице 1.

Как видно из таблицы, в состав Сибирского федерального округа входят двенадцать субъектов. Наибольшую долю инвестиций в основной капитал в СФО занимает Красноярский край 27% . Иркутская область в период с 2015 по 2018 год была на втором месте по инвестициям в основной капитал, и доля инвестиций в 2017 году составила 17,4% от общего объема инвестиций СФО. На долю Кемеровской области приходится около 14% (по итогам 2017 года) инвестиций в основной капитал, область занимала третье место в Сибирском федеральном округе. Три региона имеют одинаковую долю - 6% в общем объеме инвестиций в основной капитал это: Томская область, Омская область, Забайкальский край. Республика Тыва, республика Алтай имеют самую маленькую долю в общем объеме инвестиций в основной капитал, соответственно 0,6%, 0,8%.

Так, по Алтайскому краю в 2018 году инвестиции в основной капитал составили 109,9 млрд. рублей, что в процентах к предыдущему году составило 125%. В предыдущем 2017 году темп роста инвестиций по отношению к 2016 году составил 117%. Средний темп роста инвестиций в основной капитал за 2010-2018 годы в Алтайском крае составил 110,4%, прирост инвестиций за период с 2010 по 2018 год составил 101%. В 2015, 2016 году темпы роста были меньше 100% и выглядели так: 2015год-79%, 2016год-96%, в связи с кризисными явлениями в российской экономике.

Таблица 1

Структура инвестиции в основной капитал Сибирского федерального округа по экономическим субъектам за период с 2010 по 2017год (%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
.Сибирский федеральный округ:	100	100	100	100	100	100	100	100
1.Республика Алтай	1,0	1,2	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8
2.Республика Бурятия	3,4	3,3	2,8	2,9	2,5	2,6	2,3	2,7
3.Республика Тыва	0,7	0,7	0,8	1,0	1,2	0,9	0,7	0,6
4.Республика Хакасия	2,3	2,9	2,6	2,2	2,7	2,2	1,9	1,5
5.Алтайский край	5,6	5,8	5,7	6,6	6,7	5,7	5,2	5,7

Продолжение таблицы 1

6.Забайкальский край	4,6	4,2	4,6	4,0	4,7	5,5	5,9	6,2
7.Красноярский край	27,2	25,3	26,0	26,2	24,5	28,7	29,5	27,1
8.Иркутская область	12,2	11,9	12,2	13,9	14,4	14,9	17,2	17,4
9.Кемеровская область	16,0	17,6	18,4	15,1	15,6	12,3	11,5	13,9
10.Новосибирская область	11,7	11,5	11,1	12,8	13,0	12,0	11,0	11,0
11.Омская область	7,5	7,3	7,4	7,3	6,0	7,0	6,0	6,0
12.Томская область	7,9	8,3	7,4	7,1	7,0	8,0	7,0	6,0

Доля инвестиций Алтайского края в основной капитал в суммарных инвестициях по Сибирскому федеральному округу сохраняется на протяжении нескольких лет и остается практически на одном уровне, подвергаясь незначительным колебаниям от 5,2 до 6,7%. В 2018 году доля инвестиций составила 7% от общего объема инвестиций в основной капитал СФО. Таким образом, проанализировав данную таблицу, можно прийти к выводу, что инвестиции в основной капитал в Алтайском крае нельзя отнести к лидирующим позициям среди двенадцати регионов СФО.

Удельный вес региона в общем объеме инвестиций в основной капитал Российской Федерации в 2018 году составил 0,62%, к 2025 году данный показатель должен достичь значения 1,1% [3].

Из анализа данных Росстата становится очевидным, что лидерами по объему инвестиций в основной капитал являются сырьевые и столичные регионы [5].

Далее проанализируем динамику индекса изменения физического объема (в сопоставимых ценах) по Алтайскому краю, Сибирскому федеральному округу и Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2

Объем инвестиций в основной капитал и динамика индекса изменения физического объема (в сопоставимых ценах)

Год	Алтайский край		Сибирский федеральный округ		Российская Федерация	
	млрд.руб	% к предыдущему году в сопоставимых ценах	млрд.руб	% к предыдущему году в сопоставимых ценах	млрд.руб	% к предыдущему году в сопоставимых ценах
2010	54,6	115,3	980,5	106,1	9152	106,3
2011	70,3	114,5	1219,3	126,5	11035	110,8
2012	83,8	112,1	1459,4	88,1	12586	106,8
2013	94,6	105,2	1438,9	83,2	13450	110,8
2014	99,68	101,1	1484,4	93,4	13902	98,5
2015	78,54	71,2	1383,1	98,9	13897	89,9
2016	75,28	90,0	1445,3	98,8	14748	99,8
2017	87,8	115,1	1551,5	110,8	16027	104,8
2018	109,9	121,7	1574,2	102,6	17595	104,3

Представленная таблица отражает динамику индекса изменения физического объема с 2010 по 2018 год по Алтайскому краю, Сибирскому федеральному округу и Российской Федерации. В 2018 году индекс физического объема инвестиций в основной капитал по Алтайскому краю составил 121,7% по отношению к прошлому году, по СФО составил 102,6%, по РФ составил 104,3%. За последние годы 2016- 2018 год прослеживается явная динамика роста инвестиций в стоимостном выражении и индекса физического объема по Алтайскому краю. Следует обратить внимание на то, что по Алтайскому краю темп роста инвестиций в 2017-2018 году превышает темп роста инвестиций по РФ и СФО.

Инвестиции в основной капитал на душу населения по Алтайскому краю, Сибирскому федеральному округу, Российской Федерации представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика инвестиций в основной капитал на душу населения в Алтайском крае, СФО, РФ (в фактически действовавших ценах, рублей) [4]

Год	Алтайский край	Сибирский федеральный округ	Российская Федерация
	Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, руб.		
2010	22516	50882	64068
2011	29146	63319	77194
2012	34895	75740	87891
2013	39498	74615	93725
2014	41747	76903	95165
2015	32988	71598	94922
2016	31749	74790	100555
2017	37256	80362	109146
2018	46948	91517	119832

По Алтайскому краю в 2018 году, по сравнению с предыдущим годом, рост инвестиций в основной капитал на душу населения составил 126%, что выше показателя по СФО (113,9%) и выше показателя по РФ (109,8%). В 2017 году по Алтайскому краю наблюдается также темп роста по сравнению с 2016 годом - 117,3%. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения по Алтайскому краю в 2018 году по отношению к показателю СФО составляет 51,3%, к показателю РФ составляет 39,2%.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в Алтайском крае представлена в таблице 4. Как свидетельствуют представленные данные, что начиная с 2010 года привлеченные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал занимали более 50%. В 2014 году они достигли максимального значения – 62,4%, доля собственных средств соответственно снизилась до 37,6%.

Таблица 4

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования
в Алтайском крае [4]

Год	Источники инвестиций в основной капитал, в % к общему объему инвестиций	
	Собственные средства	Привлеченные средства
2010	42,3	57,7
2011	39,0	61,0
2012	43,6	56,4
2013	43,6	56,4
2014	37,6	62,4
2015	43,1	56,9
2016	47,4	52,6
2017	50,3	49,7
2018	38,1	61,9

За период с 2014 по 2017 год можно заметить тенденцию к уменьшению доли привлеченных средств с 62,4 до 49,7%, однако объем собственных средств в структуре инвестиций в основной капитал постепенно наращивает свою величину с 37,6 до 50,3%. Как видим, доля привлеченных инвестиций в 2018 году составила 61,9%.

Согласно данным Росстата, самый большой удельный вес в структуре привлеченных средств занимает доля бюджетных средств: в 2015 году доля находилась на уровне 27,9%. Доля банковских кредитов в общем объеме привлеченных средств в 2010 году составила 9,3%, в 2011 году она увеличилась до 15,6%, в остальные годы она находилась в пределах от 5,1 до 9,1% [4].

Распределение инвестиций по направлениям в соответствии с классификацией основных фондов представлено в таблице 5.

Таблица 5

Видовая структура инвестиций в основной капитал в Алтайском крае
(в фактических действовавших ценах)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	млн. рублей					
Инвестиции в основной капитал- всего:	94586,2	99680,5	78538,1	75284,8	87844,0	109925,2
в том числе по видам основных фондов:						
жилые здания и помещения	10794,9	22148,2	20809,3	17454,8	23468,7	19762,3
здания (кроме жилых) и сооружения, расходы на улучшения земель	35489,2	32278,6	28937,0	26970,9	29491,5	36633,3
машины и оборудование, включая хозяйственный инвентарь и другие объекты	44891,5	41762,5	25225,3	27260,5	30752,6	49088,5
объекты интеллектуальной собственности					328,9	228,6
прочие	3410,6	3491,2	3566,5	3598,6	3802,3	4212,5

Из представленных данных становится очевидным, что в 2018 году наибольший объем инвестиций в основной капитал по видам основных фондов направлялся на приобретение активной части основных фондов - машин и оборудования - 44,7%; зданий и сооружений (кроме жилых) – 33,3%; на строительство жилых зданий, помещений направлено 18,0% всех инвестиций; на объекты интеллектуальной собственности – 0,2%; на прочие основные фонды направлено инвестиции 3,8%.

Проанализировав данную таблицу, можно прийти к выводу, что на протяжении периода с 2010 по 2018 год на приобретение машин и оборудования, включая хозяйственный инвентарь и другие объекты, направлялась наибольшая доля инвестиций. Однако инвестиции в данный вид фондов имеет разнонаправленную тенденцию, в период с 2013 по 2015 год происходит ежегодное снижение, в 2016 году произошло увеличение, в 2017 году вновь появилась тенденция к снижению. В структуре финансовых вложений в 2018 году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (2017 г.) наблюдается увеличение доли инвестиций в машины и оборудование (с 35,0 до 44,7%). Темп прироста за шестилетний период на данный вид основных фондов составил 9,3%.

Вторым по значимости объектом инвестирования основных фондов стали здания (кроме жилых), сооружения, расходы на улучшение земель, по данному виду основных фондов происходит ежегодное снижение доли в общем объеме инвестиций. В 2013 году доля данного вида основных фондов составляла 37,5%. В 2018 году наблюдается снижение доли финансовых вложений по сравнению с аналогичным периодом 2017 годом (с 33,6 до 33,3%). Инвестиции в жилые здания и помещения имеют также разнонаправленную тенденцию, однако в 2018 году происходит значительное снижение инвестиций в жилищное строительство (с 26,7 до 18,0%). На долю прочих видов основных фондов приходится наименьший объем инвестиций, абсолютное изменение в 2018 году по сравнению с 2017 годом составило 801,9 млн. рублей, темп прироста 23,5%.

Как видим из таблицы 5, в последние годы (2017-2018 гг.) происходит увеличение инвестиций в активную часть основных фондов, это является положительным фактом и свидетельствует о завершении периода восстановления экономики, наращивания прибыли организаций, которая направляется на модернизацию производства.

Свыше 70,0% объема инвестиций в основной капитал в 2017 году направлено в значимые для края виды экономической деятельности: - обрабатывающие производства – 19,6 %; - транспортировка и хранение – 14,3 %; - обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха – 13,2 %; - сельское хозяйство – 11,6 %; - деятельность по операциям с недвижимым имуществом – 12,0 %. Лучшая динамика инвестиций отмечена в следующих секторах экономики: добыча полезных ископаемых (в 2,0 раза), деятельность профессиональная, научная и техническая (в 1,7 раза), обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха (в 1,7 раза), обрабатывающие производства (135,3%) сельское хозяйство (111,2 %). Основными отраслями, способствующими улучшению инвестиционной активности во вне-

бюджетном секторе, являлись агропромышленный комплекс, добыча полезных ископаемых, обеспечение электроэнергией, газом, паром [6].

Таблица 6

Норма накопления основного капитала, валовый региональный продукт на душу населения в Алтайском крае за период с 2010-2018гг.

Показатель	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем инвестиций в основной капитал в фактических действовавших ценах, млрд.руб	54,6	70,3	83,8	94,6	99,68	78,54	75,28	87,8
Валовый региональный продукт в фактических действовавших ценах, млрд.руб	302,9	332,1	368,9	416,1	446,0	487,9	501,9	508,7
Норма накопления основного капитала, %	18,0	21,2	22,7	22,7	23,9	16,1	15,0	17,3
Валовый региональный продукт на душу населения, тыс.руб.	124,9	137,7	153,5	173,7	186,4	204,9	211,6	215,7

Из приведенных показателей в таблице следует, что наблюдается положительная динамика увеличения нормы накопления основного капитала в период с 2010 по 2014 год с 18 до 23,9%. В кризисный 2015 год норма накопления основного капитала уменьшилась по сравнению с 2014 годом на 7,8%. В 2017 году данный показатель составил всего 17,3%, это меньше, чем в 2010 году (18%). Валовый региональный продукт в 2018 году составил 508,7 млрд. рублей, темп роста по отношению к прошлому году 2017 составил 101,9%, темп роста по отношению к 2011 году составил 156,7%. Валовый региональный продукт на душу населения имеет динамику увеличения в стоимостном выражении за весь рассматриваемый период с 2010 по 2017год. Среднегодовой темп роста за данный период составил 108,2%.

В краевой программе «Улучшение инвестиционного климата «2011-2016»», утвержденной постановлением Алтайского края от 15.06.2011 №314, имеется раздел «Оценка эффективности реализации Программы». Согласно данному разделу оценка эффективности реализации Программы производится посредством анализа достижения плановых целевых показателей, значение показателей определено на каждый год с 2010 по 2016 [7].

Проанализируем данную Программу по трем показателям: норма накопления основного капитала, валовый региональный продукт на душу населения, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, так как эти показатели были рассмотрены выше.

Таблица 7

Динамика показателей по программе «Улучшение инвестиционного климата «2011-2016»» и фактическое значение показателей

Показатель		Значение индикатора по годам						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Норма накопления основного капитала, %	программа	17,61	18,25	19,56	21,21	22,82	23,50	25,00
	факт	18,0	21,2	22,7	22,7	23,9	16,1	15,0
Валовой региональный продукт на душу населения, тыс. руб.	программа	130,87	149,20	168,80	192,58	220,29	250,77	282,79
	факт	124,9	137,7	153,5	173,7	186,4	204,9	211,6
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс.руб.	программа	23,05	27,23	33,02	40,84	50,28	58,93	70,70
	факт	22,5	29,1	34,9	39,5	41,7	32,9	31,7

Таким образом, проанализировав таблицу, можно прийти к выводу, что в 2016 году ни один показатель не достиг значения индикаторов. Следует обратить внимание по Программе норма накопления основного капитала должна в 2016 году достичь значения 25% [7], фактически норма накопления за 2016 год составила 15%. Данный показатель в 2015 году тоже не выполняется: по Программе (плану) он равен 23,5%, фактическое значение данного показателя 16,1%. По следующему показателю валовой региональный продукт на душу населения в течение, всего периода с 2010 по 2016 год идет не выполнение данного показателя, в 2016 году произошло самое большое снижение данного показателя по сравнению с планом на 25,2%.

По показателю объем инвестиций в основной капитал на душу населения динамика выполнения прослеживается в 2011, 2012 году. В остальные периоды объем инвестиций в основной капитал на душу населения не выполняется. В 2016 году выполнение составило 44,8%.

Кроме того в Программе запланировано, что увеличится объем инвестиций в основной капитал на душу населения в 3,1 раза [7], фактически увеличение в 2016 году по сравнению с 2010 годом составило 1,4 раза. Валовой региональный продукт на душу населения по Программе должен возрасти 2,2 раза [7], фактически за данный период с 2010 по 2016 год валовой региональный продукт на душу населения увеличился только в 1,69 раз.

На примере краевой программы «Улучшение инвестиционного климата «2011-2016»», утвержденной постановлением Алтайского края от 15.06.2011 №314, показано, что по целевым индикаторам, заложенным в данном документе, идет невыполнение. Как показала реальность, фактические данные намного отличаются от плановых. На наш взгляд, очевидно, что имеется проблема стратегического планирования в регионе.

Список использованной литературы

1. Ан Е.А. Кластерный подход к интеграционным взаимосвязям в сферах экономики, науки, образования трансграничных территорий Казахстана России//Вестник Алтайского государственного аграрного университета.- 2012г. № 4 (90).-С.123-127.
2. Осадчая О.П. Особенности формирования инвестиционной привлекательности // Экономика устойчивого развития. – 2012. – №11. – С.243-249.
3. Закон Алтайского края «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года» от 21 ноября 2012 года №86-ЗС [Электронный ресурс]. http://www.econom22.ru/upload/iblock/f3c/Zakon86-zs_121121.pdf
4. «Официальная статистика» на официальном Интернет-портале Росстата (<http://www.gks.ru>).
5. Источник: <https://realnoevremya.ru/articles/79327-reyting-regionov-po-investiciyam-v-osnovnoy-kapital>
6. Инвестиционная активность в Алтайском крае за январь-декабрь 2017 года [Электронный ресурс]. <http://www.econom22.ru/investment/investoram/InvActivnost/2017>
7. Краевая программа «Улучшение инвестиционного климата «2011-2016»», утверждена постановлением Алтайского края от 15.06.2011 №314 [Электронный ресурс]. <http://www.econom22.ru/upload/iblock/>

УДК 33:633.521

СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЬНОВОДСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

М.В. Петрова

Алтайский государственный аграрный университет, г. Барнаул

Льняной подкомплекс АПК России представляет собой многопрофильный конкурентоспособный сектор, организационно и технологически способный производить современный ассортимент продукции из льна (льняные ткани, изделия медицинского и санитарно-гигиенического назначения, льняная хирургическая нить, льняная и льнохлопковая вата, геотекстиль и др.). Разработанные наукой технологии позволяют производить широкий ассортимент тканей, медицинских материалов и продукции химической промышленности, основываясь на отечественном сырье. При этом продукция из льна существенно превосходит по своим потребительским свойствам аналоги, изготовленные из хлопка и других волокон. Применение льносырья в промышленности повышает экономическую безопасность страны за счет импортозамещения хлопкового волокна [1].

Льноводство представляет собой одну из традиционных отраслей сельского хозяйства Алтайского края. Целесообразность развития льноводства в регионе определяется наличием собственных перерабатывающих предприятий. Так,

переработка льносырья и производство льноволокна осуществляется в ОАО «Бийская льняная компания». Выпускается различная льносодержащая продукция: длинное и короткое льноволокно, льняная пряжа, ватин, шпагат.

Алтайский край занимает одно из первых мест среди других регионов России по такому показателю, как объём производства льноволокна. В 2018 г. по сравнению с 2014 г. посевная площадь льна-долгунца в крае заметно возросла (табл. 1).

Таблица 1

Производство продукции льна-долгунца в Алтайском крае

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к 2014 г., %
Посевная площадь льна-долгунца, тыс. га	3,6	3,8	3,9	3,6	4,2	116,7
Урожайность льна-долгунца (в переводе на льноволокно), ц/га	13,1	12,6	12,5	13,3	8,8	67,2
Валовое производство льноволокна, тыс. ц	43,6	45,7	47,5	41,0	36,7	84,2

В дальнейшем также планируется увеличение посевных площадей льна-долгунца в регионе. Урожайность льна-долгунца (в переводе на волокно) в Алтайском крае за рассмотренный период являлась высокой, однако в 2018 г. произошло заметное снижение урожайности льна-долгунца [3].

В Алтайском крае создана база для первичной переработки льна-долгунца. Основным переработчиком является АО «Бийская льняная компания». Первичную переработку льносырья осуществляют на заводе, расположенном на территории льнокомбината. Такая поточная технология позволяет наиболее эффективно и экономно использовать всю продукцию льноводства.

Основным направлением увеличения объёмов производства льноволокна в регионе помимо расширения посевных площадей является рост урожайности льна-долгунца за счет совершенствования технологии его возделывания. Так, например, АО «Бийская льняная компания» проводит совершенствование технологии возделывания льна-долгунца, учитывая его особенности. Это позволяет сократить затраты на удобрения и получать высокую урожайность.

На федеральном уровне государственной поддержке льноводства уделяется серьезное внимание. В 2018 г. льноводческие сельскохозяйственные организации Алтайского края получили 41,6 млн. руб. погектарных субсидий. Кроме того, организации, выращивающие лён-долгунец, получают повышенную несвязанную поддержку в области растениеводства – 10,8 тыс. руб. в расчете на 1 гектар посевной площади. Также льноводческие организации могут получить компенсацию части затрат при техническом перевооружении [2].

По нашему мнению, существует возможность создания в Алтайском крае регионального кооперативного объединения в форме союза (ассоциации) по производству, переработке и реализации льнопродукции на базе ОАО «Бийская

льняная компания», льнозавода и льносеющих сельскохозяйственных организаций, расположенных в Залесовском районе, являющемся основным льноводческим районом края. Также возможно сотрудничество данного объединения с НПО «Алтайский лён», деятельность которого связана с производством и переработкой масличного льна.

Создание кооперативного объединения в льноводстве Алтайского края обеспечит взаимную поддержку всем его участникам и условия для развития производства и переработки льна-долгунца на основе долгосрочного сотрудничества сельскохозяйственных товаропроизводителей льносырья и его переработчиков. Для повышения конкурентоспособности льнопродукции необходимо улучшать её качество и развивать новые направления применения льна-долгунца. В частности, из льна можно производить нетканые материалы, льняные утеплители, отопительные плиты из отходов льнопроизводства и другие товары.

Реализация перспективных направлений развития льноводства в Алтайском крае будет способствовать росту урожайности льна-долгунца, повышению качества льносырья и расширению ассортимента экологически чистых видов продукции из льна-долгунца.

Список использованной литературы

1. Петрова М.В. Перспективы развития льноводства в Алтайском крае на основе кооперации // Ресурсный потенциал регионов Большого Алтая в производстве экологически чистого продовольствия: сборник статей Международной научно-практической конференции (22-23 сентября 2016 г.) / под ред. Н.А. Колпакова, В.А. Кундиус. - Барнаул: АЗБУКА, 2016. - С. 113-117.

2. Посевы льна в Алтайском крае займут более 4 тысяч гектаров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.ap22.ru/paper/Posevy-l-na-v-Altayskom-krae-zaumut-bolee-4-tysyach-gektarov.html> (дата обращения 30.03.2019)

3. Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://astat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/statistics/altayRegionStat/enterprises/agriculture (дата обращения 02.04.2019).

УДК 332.353

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ

А.В. Попов

Алтайский государственный технический университет

им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

Проблемы экономического развития региона и государственная поддержка бизнеса, инвестиции и инвестиционная привлекательность, региональное развитие и поддержка предпринимательских инициатив.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, предпринимательские инициативы, государственная поддержка бизнеса.

Формат развития экономики региона сегодня во многом зависит от отношений региональной и муниципальной власти с бизнесом. Это проявляется в вопросах обеспечения занятости населения и самозанятости, наполнения ВРП новыми товарами и услугами, обеспечения достойной оплаты труда и пополнение доходов бюджетов. Но хотелось бы остановиться на взаимосвязи и понимании государственной поддержки предпринимательских инициатив и проблематики развития региона. Речь будет идти о проблематике развития Алтайского края.

Начнём с болевых точек. Алтайкрайстат опубликовал данные о заработной плате за первое полугодие 2018 года по полному кругу организаций. По итогам января - июня 2018 года среднемесячная заработная плата работников в крае составила 24,4 тысячи рублей, увеличившись относительно аналогичного периода 2017 года в номинальном выражении на 12,1%, в реальном выражении - на 9,9%. В сельском хозяйстве заработная плата выросла на 7,1%, в обрабатывающих производствах - на 10,6%, в том числе в металлургическом производстве - на 23,7%, в производстве прочих транспортных средств и оборудования - на 17,1%, готовых металлических изделий - на 15,4%, резиновых и пластмассовых изделий - на 14,2%, в обработке древесины - на 12,6%, в сфере обеспечения электрической энергией, газом и паром - на 13,3%. В непромышленном секторе экономики сохраняется рост заработной платы темпами выше среднекраевых: в сфере здравоохранения (122,3% к уровню января - июня 2017 года), в образовании (122%), в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений (в 1,4 раза), деятельности гостиниц и предприятий общественного питания (117,3%) [1]. Однако, несмотря на обнадёживающие темпы роста по размеру средней заработной платы, край остаётся на последних позициях в СФО. Самую низкую в СФО среднюю зарплату в правительстве Алтайского края объясняют исторически сложившейся структурой экономики. Большая доля работников занята в сельскохозяйственном производстве и бюджетной сфере, где уровень заработной платы ниже, чем у работников других сфер. Высокая заработная плата, сложившаяся в отдельных регионах России, обусловлена добывающими производствами. Но так ли это? В Новосибирской области нет добывающих отраслей, то средняя заработная зарплата на порядок выше, чем в Алтайском крае.

Рассмотрим последние показатели экономического развития региона. Индекс промышленного производства (ИПП) в первом полугодии составил в Алтайском крае 106,2%. Выше, чем у нас, ИПП в Республике Алтай - 147,8%, Республике Тыва - 126,8% и Иркутской области - 109,4%. ИПП по видам экономической деятельности в Алтайском крае выглядит так: добыча полезных ископаемых - 91%, обрабатывающие производства - 108,1%, обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха - 95,4%, водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений - 99,4%. Несмотря на высокий, в целом, ИПП нельзя забывать, что его значение в Алтайском крае из месяца в месяц снижается. Так, в январе ИПП составлял 118,5%, январе-феврале - 111,2%, ян-

варе-марте – 109,9%, январе-апреле – 108,7%, январе-мае – 107,3, январе-июне – 106,2 [1].

Таким образом, есть реалии экономического развития, характеризующие как положительные тенденции, так и системные элементы, снижающие темпы роста социально-экономического развития региона. Это положение приводит как к негативным итогам в области развития предпринимательства, так и к отрицательным тенденциям в миграционных процессах.

За первое полугодие 2018 года в Алтайский край прибыли 34 165 человек, а уехали из региона 36 649 жителей. Таким образом, миграционное снижение составило 2484 человека. Данные приводит на своем сайте Алтайкрайстат [1]. Как следует из анализа уехавших из региона, это люди с хорошим профессиональным образованием или с желанием его приобрести, это успешные предприниматели, желающие развивать свой бизнес на новом уровне, это амбициозные люди, предпочитающие за свой труд получать достойную зарплату.

Что может изменить ситуацию в экономическом развитии региона? Считаю, что в первую очередь инвестиционная привлекательность региона и реализация инвестиционных проектов, участие в этих процессах предпринимателей. Рассмотрим этот вопрос в рейтинговом контексте.

В основу рейтинга положены сообщения о запускаемых и реализуемых в российских регионах инвестиционных проектах, попавшие в ежедневный дайджест региональных инвестиционных новостей «Инвест-Регион» [1]. Все сообщения оценивались по 10-балльной шкале:

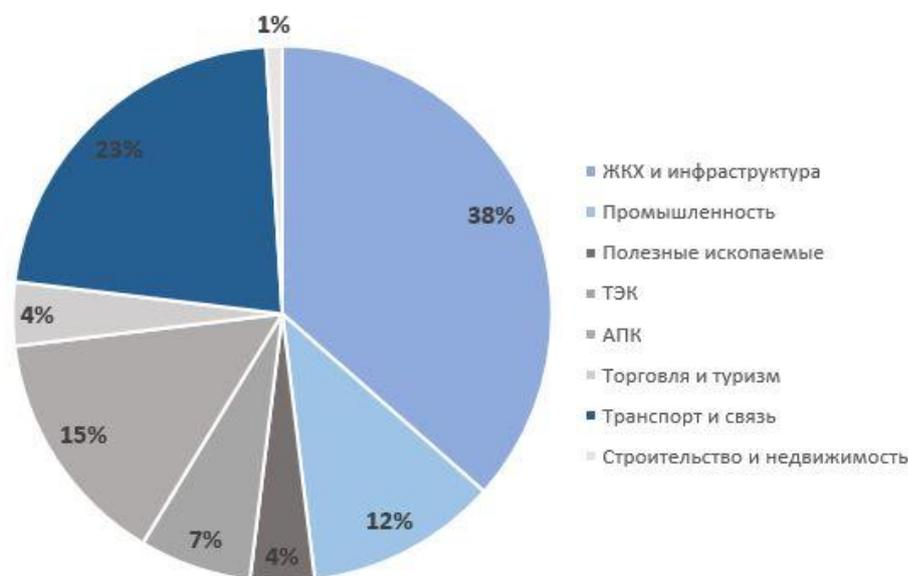
- 10 – ввод в эксплуатацию проекта, очередного этапа;
- 9 – выделение для проекта финансирования, кредита;
- 7 – подписано соглашение о проекте;
- 4 – подписано соглашение о намерениях;
- 1 – прочие новости.

На первое место в июльском рейтинге «Инвест-Форсайта» вышел Алтайский край. В прошлом месяце регион занимал третью строку рейтинга. Как можно увидеть по отраслевой структуре проектов, реализуемых на территории Алтайского края, в первую очередь регион смог выйти на первое место в рейтинге благодаря сообщениям об инвестициях в отраслях «ЖКХ и инфраструктура», «Транспорт и связь» и АПК.

Регионы в рейтинге по количеству набранных баллов

№	Регион	Кол-во баллов
1	Алтайский край	177
2	Приморский край	102
3	Челябинская область	98
4	Краснодарский край	93
5	Ростовская область	91
6	Курская область	89
7	Тверская область	74
8	Липецкая область	73
9	Сахалинская область	69
10	Калужская область	66
11	Омская область	66
12	Ярославская область	66
13	Саратовская область	60
14	Томская область	59
15	Пермский край	55
16	Екатеринбург и Свердловская область	53
17	Оренбургская область	50
18	Республика Татарстан	49
19	Вологодская область	47
20	Кемеровская область	47
21	Архангельская область	45
22	Новосибирская область	44
23	Красноярский край	43
24	Нижегородская область	43
25	Волгоградская область	42
26	Владимирская область	38
27	Тюменская область	37
28	Брянская область	29
29	Иркутская область	29
30	Хабаровский край	25
31	Псковская область	24
32	Севастополь	24
33	Ульяновская область	24

Алтайский край: публикации по отраслям



• Рис. 1. Инвестиционные проекты по отраслям

В отрасли АПК следует отметить крупный инвестиционный проект компании «Алтайские колбасы», реализуемый в Ребрихинском районе. Компания уже инвестировала порядка 1 миллиарда рублей в строительство и реконструкцию свиного комплекса. В текущем году на достройку второй очереди свиного комплекса будет направлено еще порядка 300 миллионов рублей. В настоящее время расположенный в селе Ключки комплекс производит 5,2 тысячи тонн свинины в год. Введение в эксплуатацию второй очереди позволит увеличить объем производства продукции еще на 2 тысячи тонн в год. Аграрии Алтайского края

инвестируют значительные средства в техническое перевооружение. За первое полугодие сельхозтоваропроизводители приобрели 367 единиц техники и оборудования российского производства с 20-процентной скидкой и сэкономили более 200 миллионов рублей. Хозяйства приобрели почвообрабатывающую, уборочную и посевную технику, а также тракторы. В информационных сообщениях отдельно выделены три района. Хозяйства Алейского района в январе-июне направили на техническое оснащение 97 миллионов рублей, рост вложений составил 30%. Аграрии Хабаровского района инвестировали в техническое перевооружение 66 миллионов рублей. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года инвестиции возросли на 19 миллионов рублей. Аграрии Рубцовского района приобрели сельхозтехнику на 46 миллионов рублей. Государственная поддержка способствует росту сельхозпроизводства в регионе. Так, за первое полугодие 2018 года в алтайских хозяйствах-грантополучателях по программам «Поддержка начинающих фермеров» и «Поддержка семейных животноводческих ферм» получили около 21,7 тысячи тонн молока. В сравнении с аналогичным периодом рост производственных показателей составил 15,5%. Также за первое полугодие хозяйства-грантополучатели нарастили поголовье мясного скота и увеличили объемы производства говядины. Фермеры Алтайского края за год на 5% нарастили поголовье скота.

В крае ведется активное дорожное строительство. Досрочно, на полтора месяца раньше срока, завершён ремонт трех участков федеральных дорог на трассах Р-256 «Чуйский тракт», А-322 «Барнаул – Рубцовск – граница с Республикой Казахстан». На этих трассах установлены пункты автоматизированного весогабаритного контроля, призванные уберечь автомобильные дороги от большегрузного транспорта,двигающегося с превышением допустимых нормативов, и повысить безопасность участников дорожного движения.

В отрасли «ЖКХ и инфраструктура» в крае реализуются крупные проекты в энергоснабжении. На подготовку к предстоящему отопительному сезону Барнаула, Бийска и Рубцовска Сибирская генерирующая компания (СГК) планирует потратить 4 миллиарда 525 миллионов рублей по ремонтной и инвестиционной программам. Затраты на реализацию ремонтной программы составят 1 миллиард 575 миллионов рублей. По инвестиционной программе предусмотрено финансирование в объеме 2 миллиарда 750 миллионов рублей. На объекты генерации по ремонтной программе направят 1 миллиард 356 миллионов рублей, на тепловые сети – 420 миллионов рублей. На объекты генерации по инвестпрограмме потратят 1 миллиард 553 миллиона рублей и еще 1 миллиард 217 миллионов рублей – на тепловые сети. Из бюджета Алтайского края муниципалитетам выделяют около 650 миллионов рублей на повышение энергоэффективности объектов теплоснабжения [1].

Но сегодня инвесторы проявляют слабый интерес к Алтайскому краю, констатируют эксперты. Отсюда все экономические вытекающие: доходы бюджета почти не растут, и источников их увеличения незаметно, доходы населения падают последние три года, и в целом возможности для ощутимого сдвига в лучшую сторону не просматриваются.

Так, в 2013–2015 годах о планах на Алтайский край заявляли отельные сети Hilton и Assor, кондитерская компания Mondelez, игорная компания «Роял тайм», солнечные электростанции собиралось строить подразделение «Роснано» — «Хевел». Многие из них так и не зашли в регион из-за пассивности чиновников и несозданной инфраструктуры. Есть в регионе и ряд крупных незавершенных проектов, с которыми нужно что-то делать. Край ввязался в федеральную программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в России» несколькими объектами в Белокурихе, Бийске и Барнауле. Но выполнить взятые на себя обязательства не смог. Например, бийский туркластер «Золотые ворота» должен был заработать в 2018 году, но там до сих пор нет ни одного объекта. Теперь регион должен вернуть в федеральный бюджет десятки миллионов рублей. Львиная доля бюджета Алтайского края сейчас тратится или на выполнение социальных обязательств, или на строительство социальных же объектов, а региону необходим разворот от стопроцентной социальной бюджетности к составляющей социально-экономического развития края.

Природные ресурсы Алтайского края «богатые», сельское хозяйство — «мощное», инфраструктура — «достаточно развитая». Поэтому даже небольшие сдвиги к лучшему и победы будут видны сразу. Например, по данным Росстата, Алтайский край в июле 2018 года поднялся с последнего на 76 место в рейтинге регионов страны по средней заработной плате.

Но вернёмся к проблематике развития предпринимательства в регионе. Так, по информации управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры, за последние три года в нашем регионе с помощью субсидирования части затрат по договорам лизинга и по прямым договорам поставки техники и оборудования 414 субъектов предпринимательства модернизировали и запустили новые предприятия. Примерами успешного обновления и расширения производств могут являться такие предприятия, как «Алтайтара», «АЗАС», «Конти», Барнаульская халвичная фабрика, «Ренессанс Косметик», «СиСорт», «Любава». Государственная поддержка дает возможность малому предприятию динамично развиваться, расти до крупной компании. Более 100 миллионов рублей предприятие «СиСорт» вложило в покупку нового современного оборудования с привлечением средств государственной поддержки. Благодаря модернизации производства выручка предприятия выросла в четыре раза, а налоговые платежи увеличились в шесть раз. Предприятие, основной деятельностью которого на сегодня является производство современного сортировочного оборудования, за несколько лет активного развития вышло в лидеры отечественных производителей аналогичной техники, а также с завидной скоростью осваивает рынки зарубежных стран.

Однако оценить эффективность поддержки некоторых видов предпринимательства, оперируя только экономическими показателями, достаточно сложно. Это, в частности, относится к деятельности компаний, работающих в наукоемкой сфере или в области оказания социальных услуг населению. В Алтайском крае объединяющей платформой для бизнеса может стать созданный региональный фонд развития малого и среднего предпринимательства, должен,

концентрируя государственные ресурсы, обеспечить качественное сопровождение бизнесу в его создании и эффективной деятельности.

5 июля 2018 года на заседании Правительства Алтайского края рассматривались задачи совершенствования системы поддержки и сопровождения малого и среднего предпринимательства, а также создание условий для выхода из тени владельцев небольшого бизнеса [2].

«Это очень важная задача. Либо частично, либо полностью они сегодня отсутствуют в легальном экономическом поле. Это влечет за собой огромное количество проблем и для потребителей, и для власти, и для бюджета, и для самих этих предприятий, и для их работников. Это полностью негативная ситуация, которую надо преодолевать. Сегодня мы продолжаем искать возможности, которые позволят нам эти задачи решать ускоренным образом. Что важно? Сегодня после некоторого нашего общения уже понятно, что необходима работа по таким направлениям, как улучшение конкурентной среды, повышение качества работы банковской сферы, которая обслуживает этот сектор экономики. Конечно, нужен разворот в налоговой политике и использование именно стимулирующей составляющей, не фискальной, не давящей на бизнес. Для того чтобы создавались новые предприятия, а уже работающие расширяли свои возможности, наращивали мощности, набирали новых людей на работу и платили дополнительные налоги» [2].

Недавняя проверка Счетной палаты выявила невыполнение основных показателей подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства». В частности, на малых и средних предприятиях в 2016 году в России было занято 26,1% трудящихся вместо запланированных 28,1%, а вместо 109 500 запланированных рабочих мест в секторе МСП было создано лишь 35 000. Крупные пробелы в региональной отчетности не позволяют контролировать выполнение программы в ряде регионов, где из использованных 34,4 млрд рублей отчитались только за 9,3 млрд рублей. Вопросы вызвал и механизм распределения региональных субсидий, при котором более 20% бюджетных средств были направлены в пять регионов: Татарстан, Башкортостан, Московская область, Свердловская область и город Москва [3].

Во-первых, существуют два основных источника данных о численности работников малых и средних предприятий - реестр МСП, который ведет ФНС, и ежегодные выборочные обследования Росстата. Данные по численности между ними различаются больше чем на миллион работников. А сравнение важно проводить на абсолютно сопоставимых данных.

Во-вторых, сравнение предполагает внимательную работу с показателями. Отношение числа работников в секторе МСП к общей численности занятых (получено по опросам Росстата, включая неофициально самозанятых) существенно занижает долю сектора МСП. В этом случае доля занятых в сфере МСП с 2008 года сократилась с 29,5 до 24,1% (26,2% по данным реестра), что даже хуже, чем рассчитала Счетная палата. Методически правильнее делить среднесписочную численность работников сектора МСП на аналогичный показатель по всей экономике. При таком подходе доля сектора хотя и снизилась за

рассматриваемый период с 36,3 до 34,7%, но показатели стратегии МСП пока выполняются [3].

Реальная экономическая ситуация не самым благоприятным образом влияет на развитие предпринимательства и ограничивает возможности регулятора. Важнейший фактор предпринимательской активности в России, по нашим исследованиям, — это объем доступных рынков. Около 42% фирм сферы МСП в России занимаются торговлей, они формируют до 60% оборота сферы МСП, а следовательно, сокращение платежеспособного спроса, наблюдаемое с конца 2014 года, больно бьет по малым и средним предприятиям.

Структура сферы МСП в России такова, что подавляющее большинство (более 95%) фирм — это микробизнес и индивидуальные предприниматели (ИП), которые, по данным реестра МСП, на текущий момент трудоустроили чуть более 11 млн человек, то есть больше половины от численности всех работников сектора МСП. При этом, согласно эмпирическим исследованиям, большинство новых рабочих мест создают малые и средние быстрорастущие компании [3].

Для достижения целевых показателей по занятости программа должна фокусироваться на ликвидации барьеров роста, на обеспечении условий для превращения микробизнеса в малый, а малого — в средний, на создании доступа к финансированию на каждой стадии роста.

Поддержка МСП в России оказывается по нескольким направлениям, включая программу Минэкономразвития, деятельность корпорации МСП и МСП Банка, снижение административной нагрузки и др. Лишь программа Минэкономразвития реализуется в виде субсидирования регионов России для оказания разного рода поддержки МСП, включая финансовую, услуги по принципу «одного окна» и др. Условием предоставления субсидии является софинансирование: регион должен самостоятельно обеспечить по крайней мере 5% (но не более 70%) своих расходных обязательств по поддержке МСП. В последние годы объем финансирования сокращается.

Сравнивать объем средств, выделяемый на господдержку различных регионов, в абсолютных значениях некорректно, поскольку объем господдержки зависит от числа малых и средних предпринимателей в регионе. Вполне логично, что на Республику Татарстан и Москву тратится гораздо больше средств, чем на Алтайский край и Магаданскую область. Более того, если бы основной целью программы поддержки МСП был рост количественных показателей, то поддержку следовало бы сосредоточить лишь на регионах-лидерах, которые могут обеспечить нужный прирост показателей.

Что делать?

Для развития предпринимательства в России необходимо, чтобы инфраструктура поддержки была доступна в каждом регионе. Для этого важно скорректировать принципы распределения субсидий с учетом созданной инфраструктуры. Кроме того, регионы должны более активно информировать предпринимателей о существующих мерах государственной поддержки и возможностях для развития бизнеса. Чтобы стимулировать региональные администра-

ции проводить такую работу, Минэкономразвития России составляет рейтинг субъектов по информационному освещению темы.

Для невыполнения ряда показателей по развитию малого и среднего бизнеса есть и вполне объективные причины, в частности, падение доходов населения. Но есть и специфические, характерные для особенностей поддержки этой сферы государством. Но итог один: существует потенциал для улучшения этих показателей в будущем. Это зависит и от федеральных властей, и от руководства региона.

Список использованной литературы

1. Источник: <http://www.ap22.ru/paper/Kak-gospodderzhka-pomogaet-malomu-biznesu-Altayskogo-kрая.html>
2. <http://barnaul.org/news/viktor-tomenko-provel-vyezdnoe-zasedanie-obshchestvennogo-soveta-po-voprosam-legalizatsii-malogo-i-s.html>
3. «Официальная статистика» на официальном Интернет-портале Росстата (<http://www.gks.ru>).
4. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2014 – 2020 годы [Электронный ресурс]: государственная программа Алтайского края от 20 дек. 2013 г. № 670 [утв. Постановлением Администрации Алтайского края от 24 января 2014 г. № 20]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.

УДК 379.85

ПРОБЛЕМЫ И ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

М.У. Рахимбердинова, В.Н. Гранецкий, Г.А. Байтикенова

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

Основная идея заключается в расширении туристической деятельности Восточно-Казахстанского региона. Актуальность проблемы обусловлена тем, что туризм является малозатратной сферой деятельности, позволяющей создавать новые рабочие места и обеспечивать занятость сельского населения. Туризм не истощает природные ресурсы и является постоянным стабильным источником дохода для страны.

Ничто так не способствует укреплению нации, как развитие внутреннего туризма. Увеличение количества туристов положительно влияет и на имидж Казахстана в мировом сообществе, что немаловажно в свете процессов глобализации и интеграции. Туризм стимулирует возрождение и развитие национальных культурных традиций, повышает уровень самосознания народа. Туристская отрасль обладает мультипликативным эффектом и стимулирует развитие смежных отраслей экономики. При сравнительно небольших вложениях в инфраструктуру за счёт использования интереса людей к уникальным природным объектам и историческим памятникам экономика получает

значительный выигрыш, эффект от которого намного больше, чем от добычи сырья.

Несмотря на очевидные преимущества, отрасль туризма в стране до сих пор находится в упадочном состоянии, не считая предоставления услуг по выездному туризму. Казахстан, можно сказать, не использует свой природный потенциал в полной мере и даже снижает его с каждым годом. У нас природу любят разделить и продавать маленькими кусочками. Пытаются разделить заборами неделимое. Вся инфраструктура сферы обслуживания и туризма остается на том уровне, который был заложен еще во время Советского Союза, и к сожалению, развивается очень медленно частными инвесторами, а не государством. Конечно, государство разрабатывает различные программы по развитию туризма в стране, но за их выполнение мало кто отвечает. Множество объектов, представляющих интерес для туристов, не развиты в достаточной степени. Одной из проблем является труднодоступность объектов, в основном из-за дорог, находящихся в плохом состоянии. Недостаточно изучается и используется международный опыт в сфере туризма, не анализируется и не формируется спрос на туристские услуги, которые может предложить Казахстан. К причинам недостаточного развития туристской отрасли Казахстана можно отнести следующие:

- большинство турагентов работают в сфере выездного туризма, не продвигая туристский рынок Казахстана за рубежом;
- транспортная инфраструктура Казахстана недостаточно развита и не предоставляет соответствующий уровень услуг;
- нет специальных институтов, которые бы занимались исследованиями в сфере туризма;
- уровень обеспечения безопасности туризма в Казахстане недостаточно высок;
- отсутствует бренд Республики Казахстан как туристского центра.

Чтобы создать такой бренд, необходимо правильно использовать маркетинговые технологии, а именно развивать интегрированные маркетинговые коммуникации. Это не под силу ни одному туристскому предприятию. Только государство сможет эффективно разработать и реализовать политику брендинга страны. Особенно негативную роль в формировании положительного имиджа страны сыграл небезызвестный фильм Саши Барона Коэна, английского комика, о похождениях журналиста из Казахстана Бората Сагдиева. Таким образом, если в течение ближайших лет в мире сформируется положительный во всех отношениях бренд Казахстана, туристская отрасль получит мощный толчок для быстрого и эффективного развития.

В конце концов, это плохо как для самой страны, ее престижа, так и для людей. Для развития туризма, конечно, первый посыл должен исходить от государства. Но можно постараться своими силами поддержать и развить туризм в Восточном Казахстане.

Восточный Казахстан – это Алтай и его предгорные лесистые районы; реки Иртыш, Уба и Курчум; озера Зайсан, Маркаколь и Алаколь. Семипалатинский регион - родина великого казахского поэта-просветителя Абая Кунанбаева, выдающегося писателя Мухтара Ауэзова. Восточный Казахстан, обладает

уникальными природными ресурсами и самобытной культурой кочевого народа, имеет огромный нереализованный потенциал для развития культурно-исторического и экологического туризма.

Понятие культурного туризма довольно обширно. В него входит многообразие объектов, достопримечательностей и событий, которые стоит посетить в рамках познавательной и увлекательной поездки: памятники старины, архитектура, города с многовековой историей, культурные пространства сельских поселений, технические комплексы, природные объекты, связанные с историей и культурой [1].

Например, довольно интересной историей обладает царица горного Алтая – Белуха, являющаяся «сердцем вселенной». Именно здесь находится невидимый для простых смертных вход в Шамбалу – священную страну богов и мудрецов, мифический источник счастья. Еще одной особенностью Белухи считается то, что она равноудалена от четырех мировых океанов, то есть является центральным вершинным узлом Евразии [2].

В рамках проведения военных туров запланировано посещение месторождений, вблизи которых изготавливали оружие и броню во время Второй мировой войны. Ведь именно здесь, в Казахстане, ковалась броня для орудий и выливалась большая часть пуль для Красной Армии. Цветные металлы добывались на рудниках Джезказгана, Коунрада, Ридера и Зыряновска. Но имеются и малоизвестные небольшие прииски. Так, туристы, совершающие поход по горам Алтая, под самой вершиной Белухи обнаружили заброшенный поселок с бревенчатыми домами и непонятными механизмами. Позднее выяснилось, что это было Кок-Кульское вольфрамо-молибденовое месторождение. В годы войны были задействованы даже такие мелкие месторождения. Работала в этом селении мобилизованная молодежь, трудившаяся по 12 часов в сутки летом и зимой. Вручную бурились шпурсы, закладывалась взрывчатка для отбивания руды. Давно уже нет тех приисков и рудников, лишь заброшенные шахты напоминают о тружениках, внесших свой вклад в великую победу [3].

Богатой историей славится и город Алтай (бывший Зыряновск). В России основание горного дела и металлургии связывают с Петром 1. В 1719 году царь объявил полную свободу организации горных разработок, то есть всякий желающий мог искать полезные ископаемые на любых землях. В это время Никита Демидов построил на Урале самый большой железодельный завод в России, а его сын Акинфий отправил поисковую экспедицию на Алтай. Так на Алтае возник второй завод. С 1747 года заводы перешли в собственность царского кабинета. Весной 1791 года лодка, отвозившая провиант из Усть-Каменогорска для горняков, разбилась о прибрежные камни. Тогда слесарного ученика Герасима Зырянова отправили за добычей диких птиц и зверей. Охотник обнаружил следы древних рудных разработок. Результаты анализа образцов были ошеломительными. На месторождении было найдено серебро, золото и медь. Рудник дал жизнь посёлку, а в 20 веке уже городу Зыряновску [4].

Один из наиболее известных памятников ламаистского буддизма на территории Евразии – Аблайкит находится возле Сибирских озер Восточно-Казахстанской области. Постройку монастыря застал первый посол России в

Китае боярский сын Федор Байков. Из его описаний следует, что город строился на речке Бешке (джунгарское название р. Аблакетки). В печах монастыря плавил металлы, обжигали глины, изготавливали буддистские изображения.

Земли Восточного Казахстана в 19 веке повидали немало знаменитостей. Но особняком стоит имя англичанина Томаса Уильяма Аткинсона. Странствующий художник, авантюрист, искатель приключений объездил верхом на лошади Сибирь вплоть до Дальнего Востока, исходил Алтай, побывали в Китае и Монголии. Книги Аткинсона может и были снабжены географическими несуразностями, вымыслом, но читались с превеликим удовольствием и интересом. Путешествие художника по казахским степям началось летом 1848 года в Барнауле, откуда по горам он должен был добраться до Зыряновска. Красота восточного края пленяла сердце художника вновь и вновь. Делая зарисовки, Аткинсон забывал о времени, не замечал ни гроз, ни снегопадов. Пройдя по Коксунскому хребту и миновав горные переходы, путешественник добрался до Зыряновского шахтерского поселка. Годом позже Аткинсон побывал у подножия Белухи и даже предпринял попытку покорить гору, добравшись до отметки более чем в 4000 метров. Таким образом, можно сказать, что Аткинсон был одним из первых альпинистов Казахстана [5].

С точки зрения экологического туризма, обязательным объектом посещения является и невысокая горка близ поселка Новая Бухтарма. Началось всё в 18 веке, когда в горных дебрях Бухтармы появились первые переселенцы – бежавшие с заводов каторжники и приписные рабочие. Одним из беглецов был некий Афанасий Селезнев. Именно он приметил это удивительное место на «ничейной» земле между Китаем и Россией. Беглецы построили собственную маленькую крепость с бревенчатой избой и огородом. Но, в конце концов, крепость была штурмом взята отрядом царских солдат. В 1781 году царская власть установила при устье Бухтармы пограничный форпост. Крепость отличилась посещением очень известных людей, имена которых по сей день славятся в истории и мировой науке. Одним из самых знаменитых путешественников оказался Александр Гумбольдт, положивший начало таким новым областям, как вулканология, география растений и учение о земном магнетизме. 4 дня экспедиция провела в Барнауле, после отправилась на Зыряновский рудник. Гумбольдт отметил отдельно стоящую сопку рядом с Бухтарминской крепостью, его поразила коническая форма гранитного холма. Любимым местом отдыха сопка стала и для М.Муравьева-Апостола, декабриста, отбывавшего ссылку в Усть-Бухтарминске в 1829-1836 годах. Муравьев занимался лечением местных жителей и даже нашел себе жену из народа. Позже он купил дом в версте от Бухтарминска. Давно уже нет Усть-Бухтарминска, но Мохнатая сопка неподвластна времени и все так же возвышается, украшенная мохнатой шапкой березово-осинового леса. На сегодняшний день недалеко от горки располагается зона отдыха «Голубой залив» [6].

Таким образом, развитие культурно-исторического и экологического туризма в ВКО могло бы повысить привлекательность национального турпродукта в целом и способствовать вхождению Казахстана в мировой рынок туристических услуг. Для этого надо создавать конкурентоспособную туристскую

индустрию как доходный сектор народнохозяйственной экономики, и как важную сферу международного делового сотрудничества в рамках международной торговли услугами.

Список использованной литературы

1. Исторический туризм в мире: виды культурно исторического туризма [Электронный туризм]. URL: <https://glonasstravel.com> (дата обращения 28.02.2019).
2. Лаптев А. Где находится сердце вселенной? // Аргументы и факты. – 2017. - № 46.
3. Лухтанов А. Рудники-легенды // Аргументы и факты. – 2012. - № 36.
4. Лухтанов А. Зырянская охота // Аргументы и факты. – 2012. - № 21.
5. Лухтанов А. Шпион, художник, авантюрист? // Аргументы и факты. – 2011. - № 6.
6. А. Лухтанов. Были и легенды Бухтарминской сопки // Аргументы и факты. – 2010. - № 12.

ББК 65.049(2)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Д.В. Ремизов, Д.А. Фартышев

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

Не первый год многие регионы Российской Федерации (особенно это касается периферии) испытывают определенные трудности в своем развитии, ситуация становится все острее, а круг допустимых возможностей выхода из нее все уже. То, что жить в современных условиях в рамках «региональной автаркии» практически невозможно, очевидно давно, и сложившиеся условия в очередной раз только подчеркивают этот факт. В связи с этим все более очевидным является наличие крепких межрегиональных связей, устойчивых и эффективных взаимоотношений отдельных территориальных образований друг с другом.

В научной литературе к определению понятия «межрегиональное сотрудничество» есть несколько подходов.

Так, например, Е.В. Лукин и Т.В. Ускова рассматривают его с экономической точки зрения, анализируя при этом различные авторские трактовки (таблица 1).

Однако взаимодействием исключительно в экономической сфере межрегиональное сотрудничество, безусловно, не ограничивается.

Важнейшими составляющими межрегионального сотрудничества, кроме экономики регионов, являются:

- научно-техническое взаимодействие;
- взаимодействие в области образования;
- взаимодействие в культурной сфере.

Трактовки понятия «межрегиональное экономическое сотрудничество» [1, с. 18]

Автор	Трактовка
Голобородко С.Л.	Взаимодействие территориальных образований как подсистем в структуре национальной экономики, законодательно закрепленных в определенных территориальных границах и имеющих базисное единство властно-управленческой системы и характеризующихся определенной общностью природных, социально-экономических, культурных и других условий
Латыпов Р.А.	Систематические рыночные трансакции между хозяйствующими субъектами из разных регионов страны
Морозова Т.Г., Рукина И.М., Шапкин И.Н., Блинов А.О., Кестер Я.М.	Система, представленная экономическими отношениями и интересами регионов, которые развиваются в процессе функционирования общественного производства. Эта система обусловлена разделением и специализацией общественного труда, размещением производительных сил и природно-географическими условиями

Как показывает практика, наличие устойчивых межрегиональных взаимоотношений очень важно для любого территориального образования, а его всестороннее развитие должно выступать одной из приоритетных задач социально-экономической политики региона.

Правительство Алтайского края не остается в стороне и уделяет особое внимание развитию связей с субъектами Российской Федерации. При этом строятся они на комплексной основе, охватывая торгово-экономическую, научно-техническую и культурную сферы.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю, межрегиональный оборот Алтайского края в 2015 году составил 192 631,3 млн. руб., в 2016 году - 212 384,8 млн. руб. и в 2017 году - 229 814,1 млн. руб. [2-4].

Регионы – основные торговые партнеры в межрегиональной торговле Алтайского края - представлены в таблице 2 и на рисунках 1-3.

Таблица 2

Основные торговые партнёры Алтайского края

Субъект РФ	2015 год		2016 год		2017 год		2016-2015 гг.		2017-2016 гг.	
	Товарооборот, млн. руб.	Уд. вес, %	Товарооборот, млн. руб.	Уд. вес, %	Товарооборот, млн. руб.	Уд. вес, %	Абсолютное отклонение, млн. руб.	Относительное отклонение, %	Абсолютное отклонение, млн. руб.	Относительное отклонение, %
Кемеровская область	33 713,2	17,5	37 345,6	17,6	42 625,4	19,7	3 632,4	10,8	5 279,8	14,1
Липецкая область	31 373,8	16,3	35 653,6	16,8	40 863,7	18,9	4 279,8	13,6	5 210,1	14,6
Новосибирская область	21 983,6	11,4	23 670,1	11,1	28 613,2	13,3	1 686,5	7,7	4 943,1	20,9

Продолжение таблицы 2

Омская область	19 981,3	10,4	23 042,7	10,8	27 401,9	14,0	3 061,4	15,3	4 359,2	18,9
Красноярский край	11 946,2	6,2	13 819,6	6,5	17 629,6	8,2	1 873,4	15,7	3 810,0	27,6
Хабаровский край	5 522,5	2,9	9 932,2	4,7	15 223,4	7,0	4 409,7	79,8	5 291,2	53,3
г. Москва	5 148,5	2,7	5 322,8	2,5	7 248,4	3,3	174,3	3,4	1 925,6	36,2
Свердловская область	4 658,7	2,4	4 951,8	2,3	5 461,8	2,5	293,1	6,3	510,0	10,3
Челябинская область	4 495,2	2,3	4 361,9	2,1	4 985,1	2,3	-133,3	-2,9	623,2	14,3
Московская область	4 277,0	2,2	4 285,9	2,0	4 761,6	2,2	8,9	0,2	475,7	11,1
Прочие	49 531,3	25,7	49 998,6	23,6	50 102,0	20,4	467,3	0,9	103,4	0,2
ИТОГО	192 631,3	100	212 384,8	100	244 916,1	100	19 753,5	-	32531,3	-

География данного сотрудничества довольно широка, на сегодняшний день Правительством Алтайского края заключено 38 соглашений о сотрудничестве с органами власти субъектов Российской Федерации.

На долю основных регионов-партнеров, перечисленных в таблице 1, в 2015 году приходится 74,3% межрегионального оборота Алтайского края, в 2016 - 76,4% и в 2017 - около 90%. Следует отметить, что на протяжении нескольких лет в первую тройку торговых партнеров Алтайского края входят Кемеровская и Липецкая области.

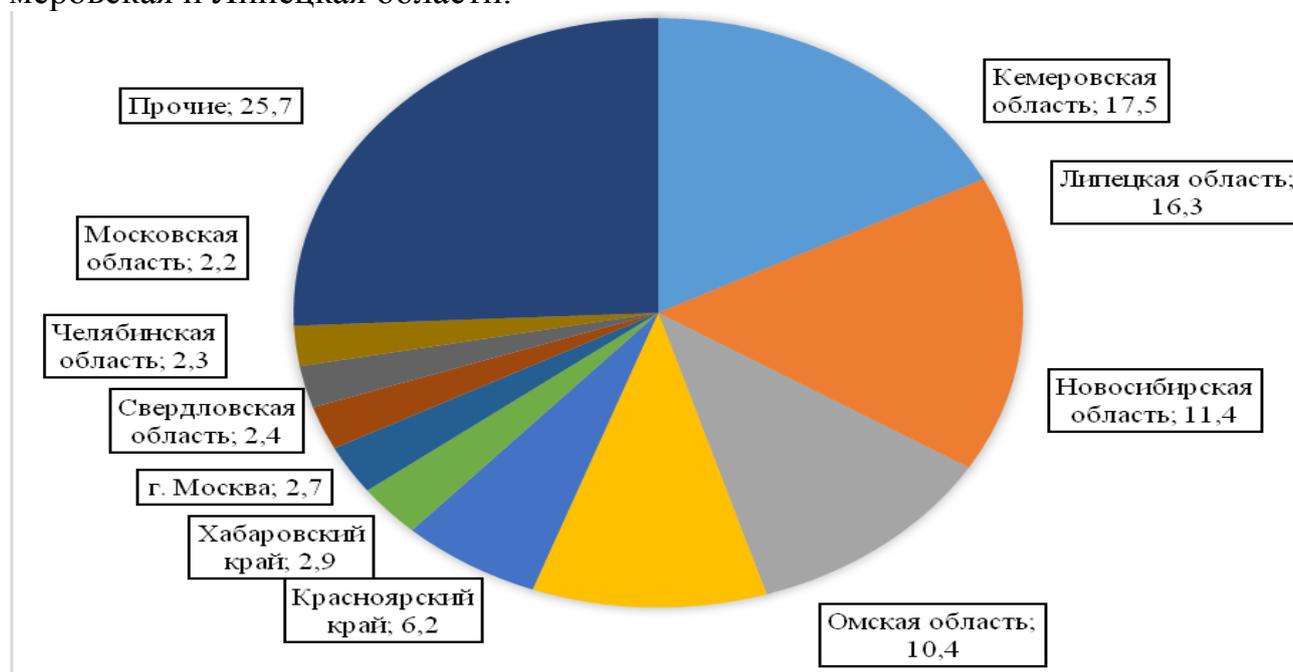


Рисунок 1 – Структура межрегионального товарооборота Алтайского края за 2015 год

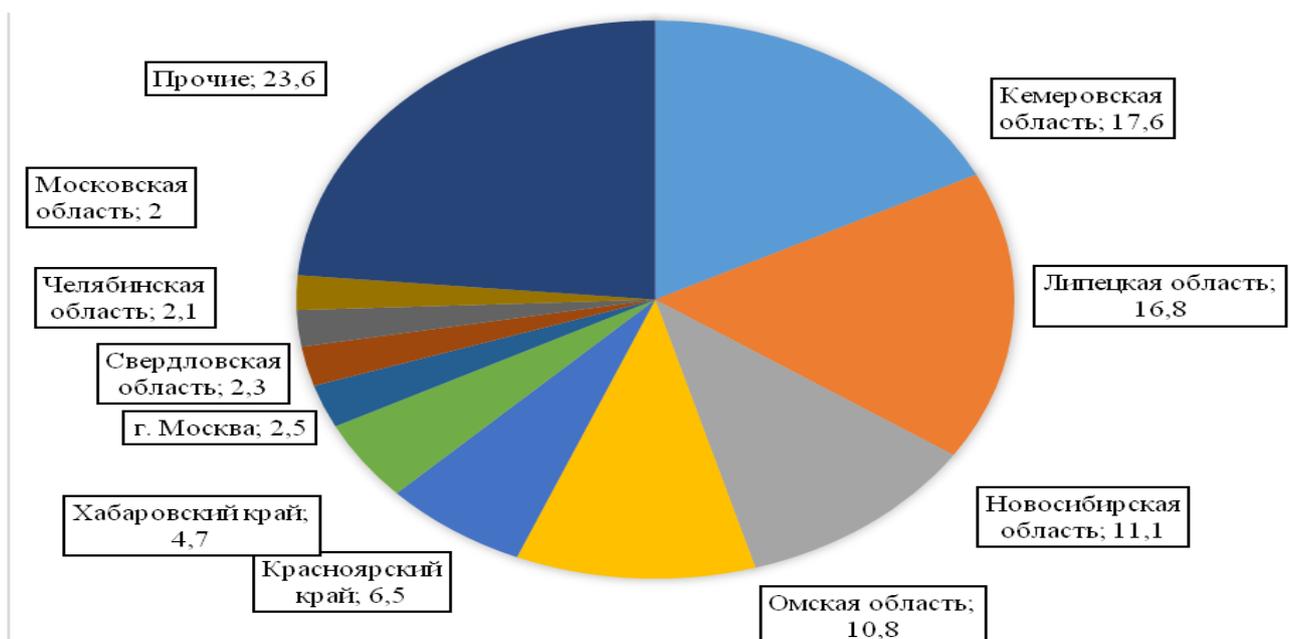


Рисунок 2 – Структура межрегионального товарооборота Алтайского края за 2016 год

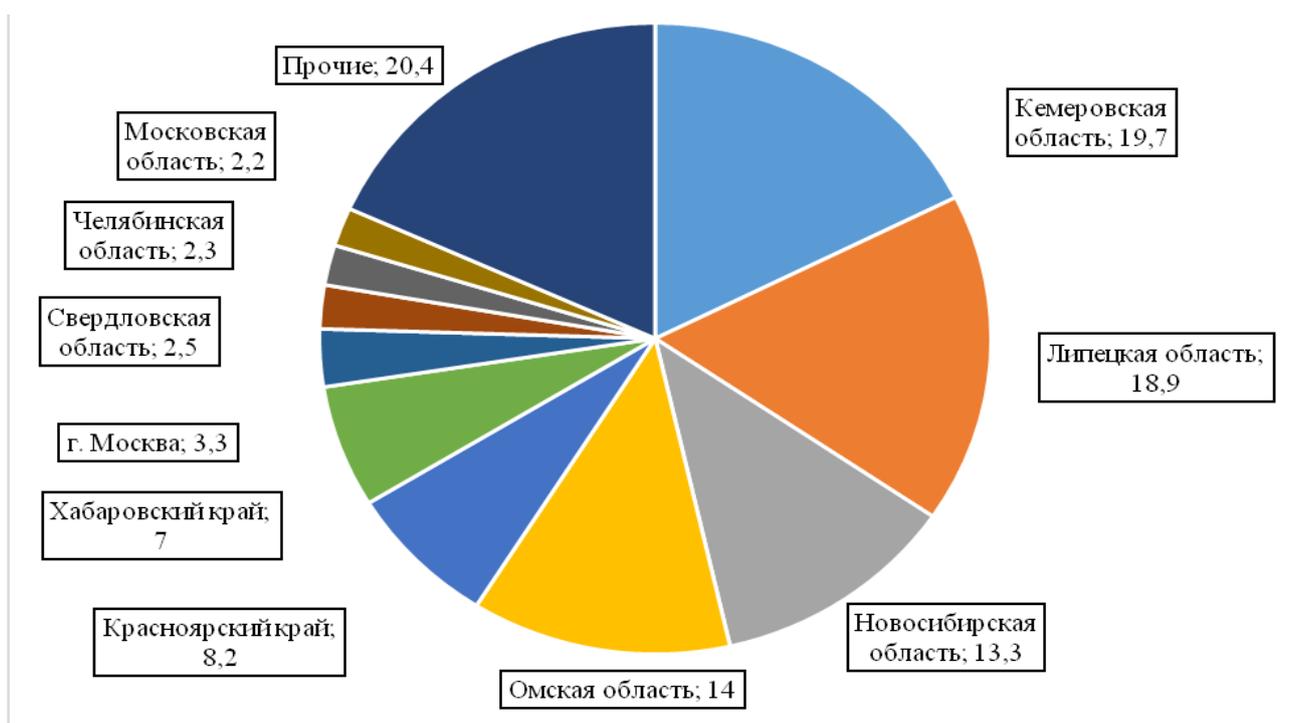


Рисунок 3 – Структура межрегионального товарооборота Алтайского края за 2017 год

Если рассмотреть 3 года межрегионального сотрудничества Алтайского края, то можно сделать вывод, что товарооборот растёт на протяжении всего анализируемого периода. Так, в 2015 году он составлял 192 631,3 млн. руб., а уже в 2017 году - 215 814,1 млн. руб. Из этого нельзя сделать однозначный вывод о развитии такого вида взаимоотношений, однако общие положительные тенденции все же прослеживаются.

В общероссийском масштабе Алтайский край вносит существенный вклад в объемы экспортных поставок таких несырьевых товаров, как обработанное зерно злаков и пшеничная мука (доля в РФ – 31%), грузовые вагоны (24,8%), машины для обработки почв (18,9%), котлы центрального отопления (9,7%), готовые взрывчатые вещества (9,2%), пшеничная мука (8,8%), части двигателей внутреннего сгорания (7,9%), рапсовое масло (7%), что делает его значимым многим регионам РФ для более тесного и долгосрочного сотрудничества [4].

Кроме активного экономического взаимодействия, за анализируемый период продолжилось межрегиональное сотрудничество Алтайского края в образовательной, культурной и спортивной сферах.

Тем не менее, определенные проблемы все же имеются, и они требуют основательных действий по их решению.

В качестве возможных перспектив развития можно выделить следующее:

1. Доработка нормативно-правовой базы на федеральном и региональном уровнях, в частности ФЗ №172 «О стратегическом планировании в РФ», и разработка дополнительных региональных целевых программ по активизации и развитию межрегионального сотрудничества края.

2. Активизация экономического взаимодействия на основе:

- перехода экономики Алтайского края на обрабатывающую промышленность;
- определения приоритетных форм и видов межрегионального взаимодействия для Алтайского края с регионами РФ, выделения ключевых направлений сотрудничества и его развития;
- развитие межрегионального сотрудничества в индустрии туристического комплекса.

Регулирование межрегионального сотрудничества имеет своей целью увеличение товарообмена между регионами, рост конкурентоспособности предприятий, исполнение региональных бюджетов, расширение деловых контактов между предпринимательскими сообществами и повышение благосостояния людей. Предложенные направления по совершенствованию межрегионального сотрудничества Алтайского края способствуют развитию предпринимательской деятельности региона, стабилизации ситуации на рынке труда и положительно скажутся на его социально-экономическом положении.

Список использованной литературы

1. Лукин Е.В. Межрегиональное экономическое сотрудничество: состояние, проблемы, перспективы [Текст] : монография / Е.В. Лукин, Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016. – 148с.

2. Информация о торговом экономическом сотрудничестве Алтайского края с регионами России в 2015 году [Электронный ресурс] // URL: <http://alttur22.ru/pages/statistika-i-godovye-otchety>

3. Информация о торговом экономическом сотрудничестве Алтайского края с регионами России в 2016 году [Электронный ресурс] // URL: <http://alttur22.ru/pages/statistika-i-godovye-otchety>

4. Отчёт о развитии международной деятельности и межрегиональных связей Алтайского края в 2017 году [Электронный ресурс] // URL: <http://alttur22.ru/pages/statistika-i-godovye-otchety>

5. Экспортный потенциал Алтайского края [Электронный ресурс] // URL: <http://export22.ru/exports/2>

УДК 332.14

РЕАЛИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ ПРОГРАММ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

О.А. Чиркова

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

В статье речь идет об основных вопросах, связанных с реализацией стратегических программ на муниципальном уровне, о необходимости проведения текущего контроля, эффективное осуществление которого позволит повысить эффективность выполнения программ стратегического назначения в муниципальном образовании

В настоящее время процесс выполнения на практике программ стратегического развития на муниципальном уровне, его структура и механизм мало изучены. Авторы в основном акцентируют свое внимание на изучении системы планирования таких программ. Но даже качественно разработанные программы на практике не всегда эффективно реализуются.

По данным исследований таких авторов, как У. Кичел, Р. Каплан [1] и Д. Нортон, «эффективно осуществляются менее 10% качественно сформулированных стратегий, и в 70% случаев реальная проблема заключается не в качестве разработки стратегии, а в ее неэффективной реализации».

С целью повышения эффективности процесса выполнения программ стратегического назначения необходимо рассмотреть и изучить структуру их выполнения, этапы, разработать механизм, который будет направлен на совершенствование процесса выполнения, осуществлять постоянный текущий контроль и оценку эффективности.

У каждого муниципального образования, по нашему мнению, должен быть четко разработанный и постоянно совершенствующийся, на анализе результатов предыдущего периода выполнения программ и оценки эффективности, свой механизм реализации программ, который должен обеспечивать гибкость, мобильность и высокую приспособляемость к происходящим изменениям как в муниципальном образовании, так и во внешнем его окружении, что позволит обеспечить формирование устойчивости в развитии на территории. Структура такого механизма должна в себе содержать анализ текущего состояния развития территории, анализ и оценку результатов процесса выполнения программ стратегического развития, формирование целей и задач развития муниципального образования, формирование направлений совершенствования процесса выполнения программ и построение предполагаемого прогноза их достижения, систему обеспечения всем необходимым процесса выполнения программ, ход

осуществления на практике программ и оценка их эффективности. Каждый этап должен содержать мероприятия, позволяющие повысить эффективность процесса осуществления на практике программ.

Неотъемлемой частью реализации программ стратегического назначения является текущий контроль за ходом выполнения на практике этих программ.

Без контроля в настоящее время не может успешно осуществлять свою деятельность ни одна организация. «Контроль – это система наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, выявление результатов управленческих воздействий на управляемый объект» [2]. «Объект контроля – это сама организация, внутри которой контролю подвергаются происходящие в ней процессы или отдельные элементы системы (подразделения организации, её филиалы, отдельные работники)» [3]. За счет проведения контроля возможно повысить устойчивость и эффективность системы управления. Он является одним из основных факторов в процессе принятия и реализации решений - завершает один из циклов выполнения программ и открывает новый цикл.

«Как отмечают М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури, необходимость контроля обусловлена следующими тремя основными причинами:

- Неопределенность. Несмотря на то, что анализ неопределенных факторов должен предшествовать принятию решения, остается множество разнообразных непредвиденных обстоятельств, которые могут помешать успешной реализации задуманного. Поведение конкурентов может сильно отличаться от наших предположений, технические средства могут неожиданно выходить из строя, люди могут допускать ошибки и вести себя непредсказуемо и т.д. Другими словами, в процессе реализации решения условия внешней и внутренней среды могут заметно измениться и не соответствовать ожиданиям руководства организации.

- Предупреждение кризисных ситуаций. Незначительные ошибки, возникающие в процессе принятия решений, постепенно накапливаются и переплетаются, причем, как правило, самым неблагоприятным образом. Если их вовремя не исправить, это может привести к серьезным негативным последствиям. Благодаря контролю руководитель имеет возможность установить отрицательную обратную связь, чтобы вовремя распознавать и ликвидировать нежелательные отклонения от требуемых результатов. Поэтому контроль играет важную «профилактическую» роль, ибо позволяет выявить ошибки в принятии и реализации решений до того, как они приведут к появлению кризисной ситуации, когда предпринимать что-либо уже становится поздно.

- Поддержание успеха. Контроль результатов обеспечивает положительную обратную связь, которая заключается в определении «сильных сторон» управленческих решений и поддержании достигнутого успеха. Информация, полученная на этапе контроля, позволяет руководителям реально оценить степень достижения цели, определить — по каким направлениям они добились успеха, и закрепить его в будущем, чтобы сосредоточить внимание на нерешенных проблемах» [4].

Обычно различают несколько видов контроля:

«Предварительный контроль - предшествующий чему-либо основному, главному. Осуществляется до выполнения основных работ, который может быть изменён, пересмотрен, отменён; неокончательный» [5].

«Текущий контроль – это контроль, который осуществляется в процессе выполнения программ на практике. Основной задачей этого контроля является выявление отклонений в процессе выполнения плановых заданий в целях принятия необходимых мер по устранению влияния отрицательных факторов на работу и закреплению положительного опыта» [6].

Заключительный контроль. «В рамках которого обратная связь используется после того, как работа выполнена, либо сразу по завершении контролируемой деятельности, либо по истечении определённого заранее периода времени фактически полученные результаты сравниваются с требуемыми» [7].

Текущий контроль осуществляется в процессе выполнения на практике стратегических программ, который должен:

- предоставлять актуальную и своевременную информацию о процессе выполнения программ стратегического назначения органам местного самоуправления с целью обеспечения осуществления своевременных корректирующих действий;

- выявлять несоответствие результатов выполнения программ с планируемыми значениями, планируемого с фактическим объемом финансирования, несоответствие сроков выполнения программ;

- позволять оценивать уровень социально-экономического развития территории;

- выявлять индивидуально значимые и иные факторы, способствующие или препятствующие достижению планируемых значений;

- проводить анализ техник управления, методов и инструментов, использованных при выполнении на практике стратегических программ с целью их совершенствования;

- способствовать формированию направлений совершенствования процесса выполнения стратегических программ на муниципальном уровне.

То есть в ходе текущего контроля над процессом выполнения стратегических программ должен осуществляться, во-первых, контроль обеспечения достижения запланированных показателей реализации программ стратегического назначения, контроль эффективности, полноты и рациональности использования финансовых средств, а также своевременного выполнения программ стратегического назначения. Во-вторых, контроль рисков процесса выполнения программ, что позволит своевременно разработать и применить направления совершенствования процесса выполнения этих программ, модернизировать систему управления.

По нашему мнению, от организации и проведения текущего контроля, от его гибкости, быстроты реагирования, экономичности зависит уровень достижения запланированных значений реализации программ стратегического развития на территории. Таким образом, текущий контроль должен способствовать, исходя из принципа непрерывных улучшений, повышению эффективности вы-

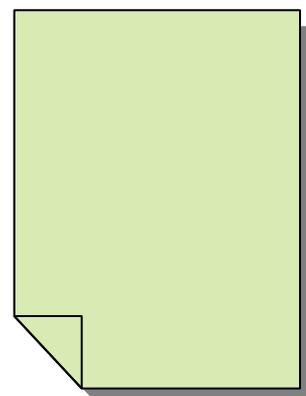
полнения программ стратегического назначения в муниципальном образовании.

Список использованной литературы

1. *Kiechel W. Corporate Strategists Under Fire // Fortune. – 1982. – Dec. 27.*
2. <https://gufo.me/search?term=%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8C>.
3. *Полукаров В.Л. Основы менеджмента. М.: Кнорус, 2013.*
4. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента [Текст] – М.: Издательство: Дело, 1997. - 704 с.*
5. <https://gufo.me/dict/kuznetsov/предварительный>.
6. https://gufo.me/dict/accounting/контроль,_текущий.
7. https://studwood.ru/714951/menedzhment/zaklyuchitelnyy_kontrol.

СЕКЦИЯ 3

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ
НА ПРЕДПРИЯТИИ**



ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ
ФИРМЫ В ЧАСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Н.С. Белокурено, Т.В. Стрельцова

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет», г. Барнаул

Ни одна фирма не обходится без использования в производственной деятельности различных объектов нематериальных активов. По данным экспертов, в условиях развитой экономической системы имущество фирмы в среднем на 30-60% состоит из нематериальных активов, однако существуют фирмы, в которых одни только товарные знаки могут занимать около 80% их капитала.

Понятие «нематериальные активы» используется во всех сферах экономики, но содержание этого понятия различно. Изначально «нематериальные активы» (НМА) - учетная категория с неоднозначным толкованием в зависимости от вида учета [1].

Согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» для принятия к бухгалтерскому учету объекта в качестве нематериального актива необходимо одновременное выполнение ряда условий [2]. Во-первых, объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем. Во-вторых, организация имеет право на получение этих экономических выгод, что подтверждается надлежаще оформленными документами (патентами, свидетельствами и др.). В-третьих, возможность идентификации объекта, то есть выделения или отделения от других активов. В-четвертых, объект предназначен для использования в течение длительного времени (свыше 12 месяцев). В-пятых, организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев. В-шестых, фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена. И, в-седьмых, отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

Учитывая вышеперечисленные условия, к нематериальным активам относятся [3]:

1) идентифицируемые, документально оформленные и не имеющие материально-вещественной формы объекты интеллектуальной собственности:

а) к объектам, регулируемым патентным правом (объектам промышленной собственности), относятся:

- изобретение, новое, обладающее существенными отличиями, техническое решение задачи, дающее положительный эффект;
- промышленный образец - художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид;
- полезная модель – техническое решение, относящееся к устройству;

б) к объектам, регулируемым авторским правом, относятся:

- программа для ЭВМ - объективная форма совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств, в целях получения определенного результата;

- база данных - объективная форма представления и организации совокупности данных (статей, расчетов и др.), систематизированных с целью нахождения и обработки этих данных;

- объекты гуманитарной сферы.

в) к нетрадиционным объектам относятся:

- топология интегральных микросхем – зафиксированная на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

- селекционные достижения (сорт растений, порода животных).

г) коммерческая тайна («ноу-хау»).

д) к средствам индивидуализации относятся:

- товарный знак (знак обслуживания) - это обозначение, способное отличать товары одних юридических или физических лиц от однородных товаров других юридических или физических лиц, то есть это привилегия использования внешнего вида, знака и т.д.

- фирменное наименование – предназначено для индивидуализации юридического лица, состоит из двух частей - указания на организационно-правовую форму и собственно уникального наименования юридического лица, а в предусмотренных законом случаях дополнительно должен указываться характер деятельности юридического лица.

- наименование мест происхождения товара – это географическое название страны, населенного пункта, местности, где произведен продукт, особые свойства которого характеризуются данным местоположением.

2) имущественные права интеллектуальной собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности, подтвержденное патентом, свидетельством, договором об отчуждении исключительного права и т.д.).

Следует отметить, что «интеллектуальная собственность» - понятие юридическое. Результатам интеллектуальной деятельности и средствам индивидуализации, а также интеллектуальным правам посвящена четвертая глава ГК РФ [4]. При этом следует различать объекты и права интеллектуальной собственности. Так, объекты интеллектуальной собственности могут быть воплощены или не воплощены в материальных активах [5]. Исходя из условий отнесения объектов к нематериальным активам, к последним можно отнести лишь не воплощенные в материальных активах объекты, так как ПБУ 14/2007 не применяется в отношении «материальных носителей (вещей), в которых выражены результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации». В составе интеллектуальных прав выделяют имущественные (относящиеся к нематериальным активам) и личные неимущественные права.

Таким образом, учет охватывает только часть интеллектуальной собственности. Кроме того, в составе нематериальных активов в бухгалтерском учете выделяют неидентифицируемые активы – деловую репутацию (гудвилл в оценочной деятельности). И это обстоятельство отличает нематериальные активы в бухгалтерском учете от нематериальных активов в налоговом учете.

В бухгалтерском учете деловая репутация – это разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения) [2]. В оценке «гудвилл» определяется как величина, на которую стоимость бизнеса превышает рыночную стоимость его материальных активов и той части нематериальных активов, что отражена в бухгалтерской отчетности. Гудвилл не может быть отделен от организации и характеризуется комплексом показателей: качество управления, высокий уровень квалификации персонала и др.

Оценщик в практической деятельности должен учитывать все нематериальные активы в их бухгалтерском понимании, а также объекты интеллектуальной собственности, воплощенные в материальных активах (макетах, экспериментальных образцах продукции, опытных образцах и установках и т.д.), объекты интеллектуальной собственности, не оформленные документально [1]. Кроме того, необходимо учитывать так называемые «активы», не принадлежащие организации и, соответственно, не учитываемые на балансе, но влияющие на стоимость бизнеса – человеческий и клиентский капитал. В некоторых случаях влияние таких «активов» на стоимость предприятия (бизнеса) оказывается решающим. В то же время в учете нематериальными активами не являются «интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду» [2], то есть человеческий капитал. Человеческий капитал представляет собой совокупность знаний, практических навыков, творческих способностей работников организации, приложенных к выполнению текущих задач. Клиентский, или покупательский капитал - совокупность знаний, позволяющих организации находить и формировать покупателя (списки клиентов, портфель заказов, каналы распространения и т.д.). Человеческий и клиентский капитал составляют интеллектуальный капитал [6], в который входит также структурный капитал (интеллектуальная собственность, техническое и программное обеспечение, организационная структура и всё, что позволяет работникам реализовать свой потенциал).

В соответствии с Федеральным стандартом оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11)» при проведении оценки используются затратный, сравнительный и доходный подходы [7].

Затратный подход основан на предположении о том, что разумный инвестор не заплатит за объект оценки цену, большую, чем та, в которую обойдется создание нового объекта: идентичного (точной копии) или сходного с оцениваемым. Использование затратного подхода осуществляется при наличии возможности восстановления либо замещения оцениваемого объекта.

Сравнительный подход основан на принципе замещения, суть которого в том, что рациональный инвестор (покупатель) не заплатит за объект оценки сумму, большую, чем та, в которую обойдется приобретение на рынке сходного объекта, обладающего такой же полезностью. То есть цены, заплаченные на рынке за аналогичные или сопоставимые объекты, должны отражать стоимость оцениваемого объекта.

Доходный подход основан на представлении о том, что стоимость объекта оценки зависит от величины дохода, который может быть извлечён собственником из факта владения этим объектом. При применении данного подхода анализируется способность оцениваемого объекта генерировать определенный доход.

Следует отметить, что наиболее предпочтителен доходный подход. Сравнительный подход применяется при наличии достаточного объема информации. Наименее предпочтителен затратный подход, используется в качестве добавочного подхода для корректировки данных.

Оценщик вправе самостоятельно определять в рамках каждого из подходов конкретные методы оценки. При этом учитывается объем и достоверность рыночной информации, доступной для использования того или иного метода.

Методы доходного подхода к оценке нематериальных активов [6,8]:

1) метод дисконтированных денежных потоков. Этот метод основан на прогнозировании денежных потоков, генерируемых оцениваемым объектом. Денежные потоки строятся на учете реального экономического эффекта, получаемого при использовании объекта.

При оценке товарных знаков для расчета ставки дисконта используется особая методика, разработанная компанией Brand Finance - через так называемую *brendbeta*. Для дисконтирования потока доходов используется ставка дисконта, рассчитанная по формуле:

$$R = R_f + \text{brendbeta} \times (R_m - R_f),$$

где R_f - безрисковая ставка;

R_m - среднерыночная ставка доходности.

При расчете *brendbeta* оценщик сначала определяет рейтинг товарного знака по специальной таблице экспертным путем (от 0 до 100 баллов). Чем сильнее товарный знак, тем выше индекс значимости товарного знака *brendbeta* определяется по следующей формуле:

$$2 - 0,02 \times \text{балл индекса значимости товарного знака}$$

2) метод избыточной прибыли, основанный на предположении о том, что избыточные прибыли приносит фирме объект НМА, который обеспечивает доходность на активы и на собственный капитал выше среднеотраслевого уровня. Данный метод используется при оценке гудвилла. Использование этого метода для оценки товарного знака возможно в том случае, когда объектом оценки является товарный знак всей компании, а не отдельные товарные знаки, принадлежащие одной компании. Дополнительная прибыль, получаемая фирмой от использования единого товарного знака, рассчитывается применительно не к отдельным видам товаров и услуг, а путем определения рентабельности использования собственного капитала. Избыточная прибыль определяется на основе сравнения рассчитанного процента рентабельности со среднеотраслевым, при этом полученная разница умножается на размер собственного капитала.

3) метод освобождения от роялти. При использовании данного метода делается гипотетическое допущение, какой поток дохода мог бы генерировать оцениваемый объект правообладателю, если бы был заключен лицензионный договор (договор франчайзинга), или в другой трактовке - от каких платежей

освобождается правообладатель в связи с тем, что ему как собственнику оцениваемого объекта не нужно платить роялти за право использования данного объекта. Роялти - это регулярные выплаты, рассчитываемые в виде процентов от выручки, получаемой в результате реализации лицензионной продукции. Построив прогноз объема выпуска продукции, защищенной товарным знаком, и применив ставку роялти, можно рассчитать доходы, которые получит в будущем владелец оцениваемого товарного знака. Текущая стоимость этих доходов будет равна стоимости оцениваемого товарного знака.

Кроме того, данный метод применим при оценке стоимости патентов и лицензий.

$$P = \sum_{i=1}^n V_i \cdot R_i \cdot Z_i \cdot K_d,$$

где V_i — объем определяемого выпуска продукции по лицензии в i -м году;

R_i — размер роялти в i -м году;

Z_i — продажная цена продукции по лицензии в i -м году;

K_d — коэффициент дисконтирования.

4) метод преимущества в прибыли. Данный метод используется при оценке изобретений, товарных знаков. Под преимуществом в прибыли понимается дополнительная прибыль, обусловленная оцениваемым товарным знаком, которая возрастает за счет роста качества и/или количества выпускаемой продукции (услуг). Она равна разнице между прибылью, полученной при использовании оцениваемого товарного знака и той прибылью, которую производитель получает от реализации продукции без использования оцениваемого товарного знака. «Раскрученный» товарный знак позволяет увеличивать цену по сравнению со среднерыночными ценами на аналогичные товары. Именно эта разница и есть та стоимость, которая создается за счет использования товарного знака.

Основные методы затратного подхода к оценке нематериальных активов [8,9]:

1) метод индексации затрат - заключается в индексации фактически понесенных правообладателем в прошлом затрат на создание оцениваемого объекта к дате оценки;

2) метод стоимости создания - заключается в калькулировании в ценах и тарифах, действующих на дату оценки, всех ресурсов (элементов затрат), необходимых для создания аналогичного объекта. Формула расчета представлена для товарного знака:

$$Z_c = \left(\sum_{i=1}^n (Z_{pi} + Z_{noi}) \cdot \left(1 + \frac{P}{100}\right) \cdot K_d \right) \cdot K_e \cdot M \cdot K_{эв},$$

где Z_c — сумма всех затрат, связанных с созданием и охраной нематериального актива, (в денежн. ед.);

Z_p — стоимость разработки нематериального актива, (в денежн. ед.);

$Z_{по}$ — затраты на правовую охрану объекта, руб. (в денежн. ед.);

P — рентабельность в %;

K_d — коэффициент дисконтирования;

i — порядковый номер рассматриваемого года действия.

$K_{эв}$ — коэффициент времени использования товарного знака:

$$K_{\phi} = 1 + \frac{T_{\phi}}{T_n},$$

где T_{ϕ} — фактический срок службы товарного знака;

T_n — номинальный срок службы товарного знака (10 лет);

M — коэффициент масштабности использования товарного знака при следующей величине товарооборота: до 10 тыс. ден.ед. в месяц — $M=1.0$; 10-50 тыс. ден.ед. в месяц — $M=1.2$; 50-100 тыс. ден.ед. в месяц — $M=1.4$; 100-500 тыс. ден.ед. в месяц — $M=1.6$; 500-1000 тыс. ден.ед. в месяц — $M=1.8$; более 1 млн. ден.ед. в месяц — $M=2.0$;

$K_{эв}$ - коэффициент эстетического восприятия: 1,3 - при использовании более 10 лет, мировая известность у потребителей; 1,2 - при использовании более 5 лет, широкая узнаваемость; 1,1 - при использовании менее 5 лет, устойчивая ассоциация у потребителей по отношению к производителю; 1,05 - при использовании не менее 3 лет; 1 - при использовании в течение 1 года.

В стоимость разработки НМА включаются: затраты на проведение НИР, затраты на разработку конструкторско-технической, технологической и (или) проектной документации, связанные с созданием объекта, затраты на поисковые работы, затраты на проведение теоретических исследований, затраты на проведение экспериментов, затраты на составление, рассмотрение и утверждение отчета, затраты на проведение испытаний, затраты на выполнение эскизного, технического, рабочего проекта, затраты на выполнение расчетов, затраты на дизайн, другие.

В рамках сравнительного подхода к оценке нематериальных активов рассматриваются следующие методы [6]:

- 1) метод прямого анализа сравнения продаж;
- 2) метод качественного анализа для корректировки данных (метод рейтинга/ранжирования);
- 3) метод параметрической оценки;
- 4) методы Бегунка.

Помимо вышеописанных методов при оценке товарных знаков, существуют также «нестандартные» методы оценки.

В отличие от других объектов промышленной собственности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов) оценка товарных знаков в мировой практике расходится со сравнительно устоявшимися методами оценки, базирующимися на общих (стандартных) принципах и подходах к оценке [10]:

1) За рубежом некоторые фирмы принимают стоимость товарного знака равной двум-трем объемам годовых продаж товара под этим знаком. В ряде случаев, ориентируются на 10-летний объем продаж.

2) Одна из фирм оценила свой товарный знак в 2,5 миллиона долларов на том основании, что ее товарный знак известен 25 миллионам человек из числа взрослого населения страны. При этом известность товарного знака одному человеку оценивалась в 10 центов. Дело в том, что в некоторых зарубежных странах большое распространение получила практика купли-продажи информации об отдельных потенциальных покупателях определенных видов товаров. Обыч-

но стоимость одной фамилии в списке потенциальных покупателей составляет несколько центов, а может, и выше в зависимости от конкретных условий.

3) Некоторые фирмы оценивают свой товарный знак по величине их активов в целом. При этом ссылаются на невозможность определить процент этих активов, приходящийся на товарный знак.

4) Крупная международная авиакомпания оценила 2 своих главных товарных знака и 20 специальных в 20 миллионов долларов, ссылаясь на свои ежегодные затраты на рекламу.

5) Одна фирма оценила стоимость своего товарного знака в 10 % от 7-летних затрат на рекламу (что составляло около 250 тысяч долларов). Другая же фирма за базу оценки товарного знака приняла расходы на рекламу в течение первых 10 лет рекламной кампании. Вообще, считается, что через 3 года после распространения нового товарного знака местной компании (с использованием рекламы, распродаж и т.д.) этот товарный знак должны опознавать не менее 30% потребителей, а через 5 лет - 70%.

6) Известны случаи оценки товарных знаков, когда в основу расчета закладывались не реальные расходы на рекламу, а судебные издержки, которые потенциально готова была оплатить фирма, защищая в суде свои права на товарный знак от посягательств другой фирмы.

7) В некоторых случаях предлагается оценка стоимости товарного знака расходами на его замену (стоимость замены старого знака на новый).

Возможность и целесообразность применения тех или иных подходов и методов к оценке товарного знака зависит от характера оцениваемого объекта, вида определяемой стоимости, а также объема и качества необходимой доступной информации.

Список использованной литературы

1. Белокуренок Н.С., Стрельцова Т.В. Нематериальные активы в учете и оценочной деятельности // Наука и образование в современном обществе: вектор развития: сб. науч. трудов по материалам Междунар. науч.-практ. конф., М.: АР-Консалт, 2014 – С.126-128.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов». ПБУ 14/2007. Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 27.12.2007 №153н (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 08.04.2019)

3. Белокуренок Н.С., Стрельцова Т.В. Учетная информация о нематериальных активах для оценочной деятельности // Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты: сб. мат. III Междунар. науч.-практ. конф., Том II – Кемерово: ЗапСибНЦ, 2017 – С.457-459.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 08.04.2019)

5. Рожкова М.А. Интеллектуальная собственность. Основные аспекты охраны и защиты: учебное пособие [Текст] / М.А.Рожкова. – М.: Проспект, 2015. – 248 с.

6. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Козырев А.Н., Макаров В.Л. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

7. Федеральный стандарт оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11)». Утверждено приказом Минэкономразвития России от 22.06.2015 №385 [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 08.04.2019)

8. Белокурено Н.С., Стрельцова Т.В. Оценка товарных знаков как части нематериальных активов // Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы: сб. науч. трудов по материалам I Междунар. науч.-практ. конф. С-Пб.: НОО «Профессиональная наука», 2017 – С.265-296.

9. Бурдейная, Н. Н. Теоретические аспекты и задачи учета нематериальных активов / Н. Н. Бурдейная, С. И. Луп, М. П. Максименюк // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – № 1.

10. Коэн, Джеффри Нематериальные активы. Оценка и экономическая выгода / Джеффри Коэн.-М.:Лаборатория Книги, 2017.-224 с.

ББК 65.05

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЦЕЛИ НАЛОГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ

Е.Б. Кожевников

ООО «Локоть», г. Рубцовск

В условиях постоянной динамичности внешней среды, усиливающейся конкуренции, изменчивости налогового законодательства возникает необходимость совершенствования подходов к ведению бизнеса и поиску инструментов, повышающих его эффективность.

Существенные преимущества перед одиночными предприятиями в варьировании ресурсами (финансовыми, инвестиционными и др.) имеют объединения хозяйствующих субъектов.

Перед менеджментом этих объединений стоит задача адаптировать, под изменяющиеся условия, финансово-организационную и производственную структуру управления, правовой режим имущества предприятия.

Эффективное решение такой задачи особенно актуально для интегрированных объединений агропромышленного комплекса. В их состав входят сельскохозяйственные предприятия, предприятия пищевой переработки, хлебоприемные предприятия, элеваторы, мельницы, а также предприятия торговли и услуг.

На каждого участника интегрированного объединения возложена обязанность уплачивать соответствующие налоги, взносы и сборы, а также представлена возможность применять льготы, определяемые налоговыми режимами. Поэтому, в целях получения налоговой экономии, снижения налоговых рисков

и повышения устойчивости функционирования корпорации, важно определить для каждого её участника оптимальный режим налогообложения.

Предприятия - производители сельскохозяйственного сырья, в большинстве своем, применяют общую систему налогообложения (ОСНО) или единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Они также могут применять и упрощённую систему налогообложения (УСН). Выбрав ОСНО, предприятие уплачивает НДС, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог, налог на прибыль.

Прибыль, полученная от реализации сельскохозяйственной продукции и её первичной переработки, облагается налогом на прибыль по льготной ставке в размере 0%.

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН) предусматривает уплату налога на имущество организаций (в части непрофильного имущества), транспортного налога, земельного налога, единого сельскохозяйственного налога.

Для всех сельхозтоваропроизводителей предусмотрено освобождение от уплаты транспортного налога в отношении специальной сельскохозяйственной техники.

С 2019 года на хозяйствующие субъекты, применяющие ЕСХН, возложена обязанность уплаты НДС. В то же время законодательством предусмотрена возможность освобождения от исполнения обязанностей по его уплате при соблюдении порогового значения суммы дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг) (рис. 1).

Следует отметить, что применение ОСНО или ЕСХН (с уплатой НДС) может дать возможность значительно снизить налоговую нагрузку на предприятие.

Дело в том, что реализация сельхозпродукции облагается НДС по ставке в 10%, а приобретённые материалы, услуги, сельскохозяйственная техника и т.д. облагаются налоговой ставкой в размере 20%. Часто суммы входящего НДС, предъявленные поставщиками, перекрывают суммы исходящего НДС, полученного от реализации продукции. В результате вместо уплаты НДС налогоплательщик получает право на получение возмещения данного налога из бюджета.

Оптимальность выбора для бизнес-единицы того или иного режима налогообложения должна определяться после проведения детальных расчетов с учетом всех критериев.

Важное место в деятельности любого предприятия занимает сбыт продукции. Поэтому ключевым критерием при выборе режима налогообложения является ориентация на контрагентов - потребителей продукции.

Период	Пороговое значение
2018 год	100 млн. руб.
2019 год	90 млн. руб.
2020 год	80 млн. руб.
2021 год	70 млн. руб.
2022 год и последующие годы	60 млн. руб.

Рис. 1. Пороговые значения суммы дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг), дающие право освобождения от уплаты НДС

Основными потребителями сельскохозяйственной продукции выступают предприятия перерабатывающей отрасли. Практически все перерабатывающие комбинаты применяют общий режим налогообложения. Поэтому для них экономически целесообразно приобретать сырьё у контрагентов, являющихся плательщиками НДС. В связи с этим, продукция сельскохозяйственных предприятий, уплачивающих НДС, выглядит более конкурентоспособной по сравнению с продукцией предприятий - неплательщиков НДС.

Наличие в составе агропромышленной интегрированной структуры производственного предприятия, уплачивающего НДС, минимизирует налоговые риски, связанные с законным возмещением данного налога из бюджета.

При выборе режима налогообложения следует учитывать особенность исчисления налоговой базы единого сельскохозяйственного налога, которая позволяет проводить налоговую оптимизацию внутри интегрированной структуры за счет наличия внутригрупповой дебиторской и кредиторской задолженности.

Выбранный режим налогообложения должен способствовать повышению конкурентоспособности производимой продукции, эффективности деятельности бизнес-единицы, увеличению синергетического эффекта и достижению поставленных целей функционирования бизнес-структуры и её участников.

Ключевое место в управлении интегрированной бизнес-структурой, в том числе агропромышленной, отводится постановке целевых установок и опреде-

лению функциональной роли каждой бизнес-единицы. Здесь становится важным определить главную цель и ее подцели. Система целей должна соответствовать многосторонней деятельности интегрированной бизнес-структуры и отражать суть происходящих в ней процессов. Поэтому становится актуальным определить цель налоговой деятельности для каждой бизнес-единицы.

Обзор экономической литературы показывает, что в качестве основных целей деятельности предприятия (фирмы, корпорации) рассматриваются: максимизация чистой прибыли предприятия (фирмы), максимизация благосостояния собственников предприятия (фирмы), достижение и поддержание конкурентных преимуществ предприятия и т.д.

Рассмотрим возможные варианты целеполагания налоговой деятельности для производственного предприятия - участника агропромышленной интегрированной бизнес-структуры.

При постановке целевых установок следует ориентироваться на потребителей сельскохозяйственной продукции. Ими могут выступать отдельные физические лица, торговые сети, посреднические фирмы, перерабатывающие предприятия и т.д.

Одна из целей налоговой деятельности бизнес-единицы может рассматриваться как *максимизация налоговой прибыли*. *Максимизация налоговой прибыли бизнес-единицы будет способствовать росту налоговой прибыли всего интегрированного объединения, что в итоге приведет к увеличению общей прибыли агропромышленного объединения.*

Выбор режима налогообложения и возможность освобождения или уплаты НДС для этой бизнес-единицы будет зависеть от того, на какие группы потребителей сельскохозяйственной продукции ориентирована её сбытовая деятельность. Отсутствие необходимости вычетов НДС у покупателей продукции дает возможность применять специальный режим налогообложения (ЕСХН, с освобождением от уплаты НДС, или УСН).

Ориентация же на покупателей - плательщиков НДС, потребует применение режима налогообложения, дающего право уплачивать НДС (ОСНО, ЕСХН, с уплатой НДС).

Выбранный режим налогообложения должен нести минимальную налоговую нагрузку и улучшение финансово-экономического положения этой бизнес-единицы, что позволит достигнуть поставленной цели (максимизации налоговой прибыли).

Для повышения эффективности управления бизнес-единицей данную бизнес-единицу можно классифицировать как «активную».

В условиях агропромышленной интеграции сельхозтоваропроизводители рассматриваются в качестве сырьевой базы для перерабатывающего производства группы. Как отмечалось ранее, перерабатывающие предприятия применяют общую систему налогообложения, значит, им крайне важно приобретать сырье у плательщиков НДС и предъявлять к вычету суммы входящего налога.

В этом случае сырьевая бизнес-единица должна применять один из двух режимов налогообложения, предусматривающих уплату НДС. *Тогда целью ее налоговой деятельности становится создание и поддержание устойчивого*

конкурентного преимущества интегрированной агропромышленной структуры с точки зрения конкурентоспособности выпускаемой продукции, за счет применения эффективных налоговых форм, методов и инструментов.

Выбранный режим налогообложения может незначительно увеличивать налоговую нагрузку на бизнес-единицу. В этом случае получение налоговой прибыли перекладывается на перерабатывающие предприятия.

Эту бизнес-единицу следует классифицировать как «пассивную» или «сервисную».

Таким образом, классификация производственной бизнес-единицы, согласно цели ее налоговой деятельности, позволит подобрать для неё оптимальный режим налогообложения, сбалансировать корпоративный налоговый портфель, минимизировать налоговые риски, увеличить синергетический эффект, что в итоге будет способствовать стабильному функционированию агропромышленной интегрированной структуры.

Использованная литература

1.Осадчая О.П., Кожевников Е.Б. Оптимизация налогового портфеля в интегрированных агропромышленных корпоративных структурах// Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: материалы шестой международной научно-практической конференции / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2014. – С.426-430.

УДК 338.2

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ КОМПАНИЙ

А.С. Койчубаев, Г.К. Муханова, А.А. Казиева

*Государственный университет им. Шакарима города Семей,
Республика Казахстан*

Статья посвящена вопросам поиска актуальных трендов управления инновациями в компаниях на основе стратегического менеджмента. Определены понятия инновации, стратегического управления инновациями, выявлены различия в современных подходах. Предложены ключевые меры для развития области стратегического управления инновациями.

Ключевые слова: инновация, стратегия инноваций, стратегическое управление инновациями

Термин «инновация» уже многие годы введен в научную терминологию, однако актуальность внедрения инноваций в деятельность компаний не становится менее значимой. Главным фактором, толкающим компании на внедрение новшеств, является конкуренция, именно конкурентные силы заставляют применять все более новые технологии и инновации в производство продуктов, услуг и методы управления процессами компании [6]. В этих условиях стало необходимым применение методов стратегического управления предприятиями в комплексе с инновационными идеями и проектами.

Для реализации инновационных идей и проектов в компании требуется стратегия, позволяющая внедрить нововведения на предприятии, так называемая инновационная стратегия или стратегия инноваций.

Определение сути и практической значимости инновационной стратегии определяется терминологическим аппаратом (таблица 1).

Таблица 1

Терминология «инновационная стратегия»

Определение	Источники
Инновационная стратегия – это способ поведения (комплексный план изменений и порядок принятия решений) в постоянно изменяющихся условиях внешней среды и внутренних возможностей предприятия, позволяющий сохранить и укрепить жизнеспособность и потенциал предприятия по отношению к его конкурентам.	Сергеев В. А. [4, с. 29]
Инновационная стратегия — совокупность планов по разработке новых технологических решений, необходимых бизнесу.	Спасенных М.Ю. [5, с. 43]
Инновационными стратегиями могут быть: инновационная деятельность организации, направленная на получение новых продуктов, технологий и услуг; применение новых методов в НИОКР, производстве, маркетинге и управлении; переход к новым организационным структурам; применение новых видов ресурсов и новых подходов к использованию традиционных ресурсов.	Родионова Е.В. [3, с. 36]
Стратегические инновации - это создание стратегий роста, новых категорий продукта, услуг или бизнес-модели, которые меняют конкурентную стратегию и дают возможность создавать новые ценности для потребителей, клиентов и компаний.	Palmer D., Kaplan S. A [7, с. 5]

Примечание: составлено авторами на основе указанных источников

Основными предпосылками стратегического планирования инноваций является моральное старение выпускаемых товаров, оказываемых услуг и технологий. Именно поэтому задачами современных компаний является системный анализ продукции, мониторинг рынка и каналов распределения, используемых технологий и оборудования, человеческих ресурсов и пр.

Стратегическое управление инновациями предполагает целостный подход, который должен распространиться на всех уровнях компании. Во-первых, он сочетает в себе нетрадиционный и традиционный подход к управлению бизнес-стратегией, применение практики «Промышленного форсайта», «Взгляд глазами клиента», «Стратегия выравнивания» и другие подходы. Во-вторых, это наличие управленцев с провидческим мышлением и прагматичным взглядом [7, с. 6].

Отличие традиционной стратегии от стратегического управления инновациями представлено в таблице 2.

**Сравнение традиционной стратегии со стратегическим
управлением инновациями**

Традиционная стратегия	Стратегическое управление инновациями
Адаптирует «настоящее к будущему», принимает сегодняшнее состояние компании как точку начала.	Начинает мышление «с конечных целей», определяет долгосрочные возможности и лишь потом строит связь с настоящим
Делает ставку на правила и положения	Разрушает правила, делает все иначе
Принимает созданные бизнесом границы	Ищет новые конкурентные области и поля для новой игры
Ориентируется на развивающиеся инновации	Ищет «подрывные» инновации [1, с. 82].
Следует традиционным методам бизнес-планирования	Погружается в поиски креативного вдохновения
Использует традиционные источники «входа»	Ищет нового вдохновения от нетрадиционных источников
Ищет четко сформулированные потребности клиентов	Ищет еще не сформировавшиеся потребности клиентов
Технологически ведомый	Использует технологии, вдохновляющие потребителя

Примечание: составлено авторами

Указанные выше материалы свидетельствуют о том, что инновационный подход, и мышление лидеров в системе стратегического управления компаниями дает больше возможностей для поиска новых потребностей и шанс занять нишу первыми на неосвоенных рынках.

Стратегическое управление инновациями - это целостный систематичный подход ориентированный на создание прорывных инноваций. Инновации в свою очередь становятся «стратегическими», когда их разработка и внедрение - это процесс планируемый и представляет ценность для потребителей, партнеров и компании в целом. Несмотря на то, что разработка инноваций - это больше креативная и творческая работа, она требует определенного порядка и дисциплины. На рисунке 1 представлены возможные стратегии внедрения инноваций в компанию.

В 2017 году Национальное агентство по технологическому развитию (НАТР) совместно с бизнес-инкубатором MOST составили рейтинг самых инновационных казахстанских компаний Казахстане. Всего в рейтинге 10 компаний: Евразийская группа, KunTech, Самрук-Энерго, Казатомпром, САПА, Beeline Kazakhstan, Tau Innovative Solutions, ВВС Инжиниринг, Mercury Properties и PolyTech Electronics. Компания Beeline Kazakhstan, например, ежегодно инвестирует до 20% дохода в создание инновационных продуктов [2].

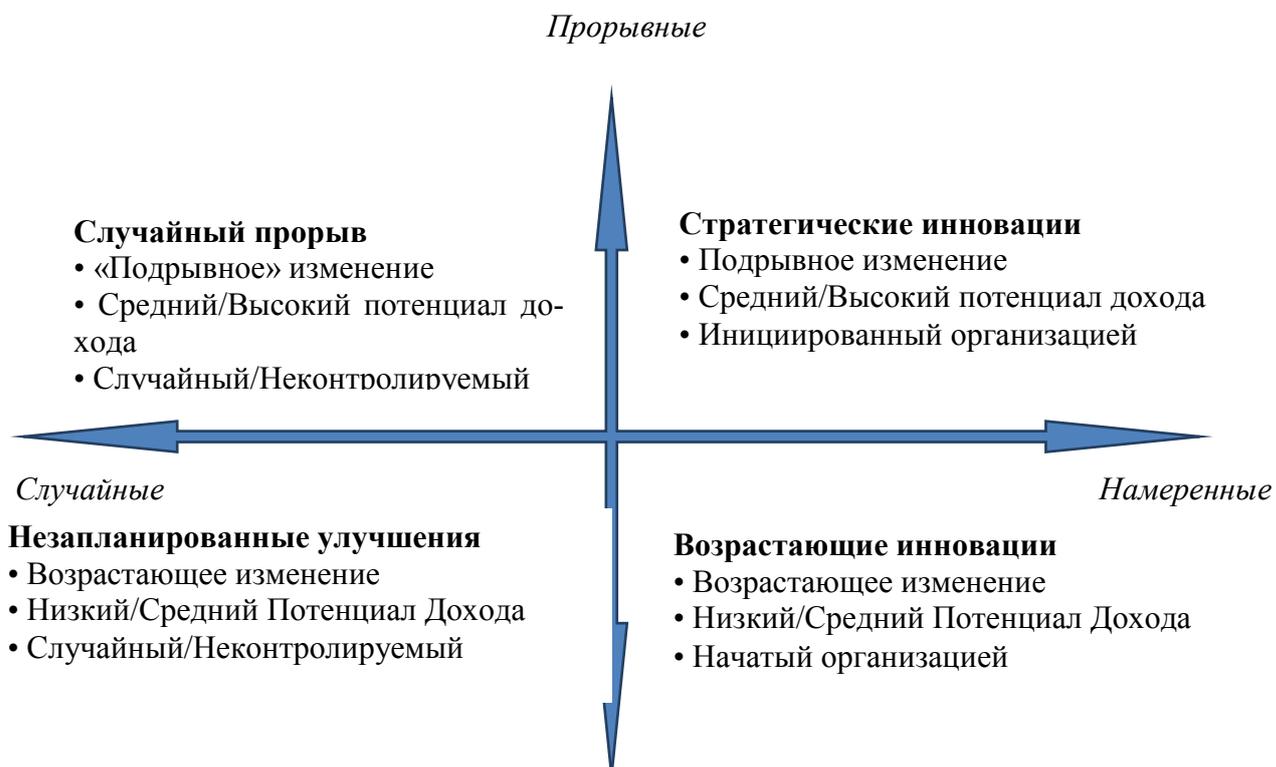


Рис. 1. Типы стратегических инноваций в компаниях

Примечание: составлено авторами на основе трудов Палмера Д., Каплана С. [7, с. 7].

Учитывая современные тренды технологического развития, ведущие инновационные компании должны четко понимать важность стратегического управления инновациями. Исследованные в данной статье подходы и методы должны найти отражение в стратегическом менеджменте компаний, а это управление инновациями на основе микса традиционных и нетрадиционных подходов к бизнес-стратегии, стратегическая поддержка нужных изменений в компании, форсайт индустрии и прогноз трендов в отрасли, ориентация на клиента и его конкретные потребности, применение лучших технологий и развитие компетенций у сотрудников, готовность компании к позитивным изменениям, а также развитие дисциплины инноваций.

Список использованной литературы

- 1 Кристенсен Клейтон М. Дилемма инноватора / Клейтон М. Кристенсен; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 239 с.
- 2 Никулина К., Лукьянчиков Р. Что такое инновации и как они развиваются в Казахстане? / Информбюро, 2018. URL: <https://informburo.kz/cards/chto-takoe-innovacii-i-kak-oni-razvivayutsya-v-kazahstane-.html> (дата обращения 30.03.2019).
- 3 Родионова Е. В. Инновационные стратегии предприятий. Журнал «Наука и экономика» № 3(7) – 2011 июль С.36-38.
- 4 Сергеев В.А. Кипчарская Е.В., Подымало Д. К (2010) Основы инновационного проектирования : учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ. – 246 с.

5 Спасенных М. Ю. Инновационный бизнес: корпоративное управление НИОКР: учеб. пособие. — М.: Изд-во «Дело» АНХ. — 148 с. — (Сер. «Образовательные инновации»).

6 Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>. URL: <https://www.oecd.org/sti/inno/Frascati-Manual-2015-Flyer-EN.pdf> (дата обращения 23.03.2019).

7 Palmer D., Kaplan S. A Framework for Strategic Innovation. Innovation Point LLC 2018. URL: <https://www.innovation-point.com/wp-content/uploads/2017/09/Framework-for-Strategic-Innovation-2.pdf> (дата обращения 22.03.2019).

УДК 330.322.5

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

И.И. Кохановская, Н.А. Говоров

РАНХиГС, Московский областной филиал, г. Красногорск

В статье рассмотрены основные положения оценки эффективности, а также рисков осуществления инвестиционных проектов. С целью выполнения оценки эффективности инвестиционного проекта для принятия управленческого решения о целесообразности участия в его реализации необходимо исследовать сущность и особенности реализации инвестиционных проектов, избрать методологию оценки эффективности и рисков инвестиционного проекта, исследовать выбранный объект инвестиционного проекта без реализации и с реализацией инвестиционного проекта, дать экономическую оценку инвестиционного проекта, выполнить экономическую оценку целесообразности участия каждого участника в реализации инвестиционного проекта.

Основным источником экономического роста является осуществление инвестиций и, в первую очередь, инвестиций в реальные сектора экономики. В связи с ограниченностью инвестиционных ресурсов их вложение должно осуществляться в общественно значимые и эффективные объекты, что, в свою очередь, означает необходимость тщательной предварительной проработки указанных вложений и анализа их результатов с учетом факторов риска, инфляции, альтернативных схем привлечения и возможностей вложения средств.

Эффективным механизмом отбора объектов инвестиций является инвестиционный проект. Проводимые в его рамках исследования позволяют определить необходимые мероприятия по развитию предприятий, производству и сбыту продукции, потребности в инвестициях, издержках, наметить источники их финансирования и подготовить организационную схему реализации проекта, то есть обозначить круг потенциальных участников и их функции. Проведя оценку ожидаемой эффективности и рисков проекта можно сделать выводы о его жизнеспособности, то есть реализуемости и целесообразности.

Однако каждый из потенциальных участников реализации проекта имеет свои экономические интересы. Поэтому, помимо оценки проекта в целом, потенциальные участники оценивают эффективность и риски проекта для себя.

На основе этого принимаются управленческие решения. Первым, и во многом определяющим, решением является решение о целесообразности участия в реализации проекта.

Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [1].

Современные исследователи вопросов инвестиционного проектирования предлагают множество различных признаков классификации инвестиционных проектов (по масштабности, по продолжительности, по важности, по предназначению и т.д.). В настоящей работе авторами в первую очередь принят такой признак, как объект инвестиций. По этому признаку выделяются два вида инвестиционных проектов:

- проект финансовых инвестиций, в рамках которого инвестиции осуществляются в ценные бумаги (акции и облигации);
- проект реальных инвестиций, для которого характерно инвестирование в физические объекты (недвижимость, земельные участки, оборудование и т.п.).

Для реального сектора экономики, как правило, основными целями инвестирования являются такие: повышение эффективности или расширение действующего производства; создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса; выход на новые рынки сбыта; исследования и разработка новых технологий и пр.

В условиях индустриального и постиндустриального общества достижение перечисленных целей невозможно без развития основных средств, составляющих фундамент материально-технической базы предприятий.

Для обеспечения состоятельности проекта необходима его финансовая реализуемость, обеспечиваемая привлечением необходимых инвестиционных ресурсов.

С учетом крупномасштабности и долгосрочности проекта, сопряженных с повышенными рисками для обеспечения его состоятельности, необходимо не просто подобрать механизм финансирования, а обеспечить его организацию, управление будущими денежными потоками проекта, рациональное распределение рисков и эффектов между участниками. Наилучшим механизмом для этого могло бы стать проектное финансирование, при котором:

- доля привлеченного капитала в финансировании проекта составляет не менее 70% (большой «финансовый рычаг»);
- проект имеет ограниченный срок жизни, равный сроку действия контракта или лицензии на виды работ или разработку активов, сроку ввода в эксплуатацию объектов или сооружений, сроку освоения проектной мощности и т.д.;
- число участников проекта является значительным;

- заранее четко проработаны механизмы контроля исполнения проекта каждым участником;
- оценка затрат и доходов осуществляется с учетом распределения рисков между участниками проекта;
- финансирование осуществляется через юридическое лицо, специализирующееся на реализации этого проекта – проектную компанию (часто вновь создаваемую) [2].

Инвестиционный проект часто охватывает несколько участников с разными интересами, а значит, разными акцентами в разработке инвестиционного проекта.

Для заемщика приоритетно получение запланированной прибыли от реализации проекта при отсутствии кассовых разрывов, возможности рассчитаться с другими участниками проекта. Для инвестора или кредитора приоритетны задачи оценки с помощью бизнес-плана о целесообразности выделения денежных средств, выбора наиболее приемлемого варианта инвестирования для получения максимальной прибыли, прогнозной рентабельности, финансовой устойчивости предприятия, обоснованность и, через это, гарантированность возврата инвестированных средств или заемных средств и получения платы за них. Для подрядной организации приоритеты - получение от участия максимально возможной прибыли, обеспечения уровня рентабельности на уровне не ниже среднеотраслевого, отсутствие в ходе реализации проекта кассовых разрывов. При этом для участника важны не только параметры бизнес-плана, касающиеся непосредственно его участия, но и параметры по проекту в целом, поскольку основной источник их доходов и фактор эффективности их участия – эффективность проекта в целом.

Наиболее распространенной формой представления инвестиционного проекта является бизнес-план – документ, описывающий все основные аспекты проекта, содержащий анализ проблем, с которыми он может столкнуться, а также способы их решения.

Бизнес-план может быть представлен документами, различными по времени разработки, степени детализации и целевого назначения:

- бизнес-проспект инвестиционного проекта, предоставляющий основную аналитическую информацию, необходимую потенциальным участникам для принятия решения о целесообразности дальнейшего рассмотрения данного проекта, а также топ-менеджменту инициатора для формирования портфеля проектов организации;
- краткий бизнес-план инвестиционного проекта, дающий достаточно детальную оценку предложений и ожидаемых результатов, позволяющих потенциальным участникам принять окончательное решение об участии;
- полный бизнес-план инвестиционного проекта - комплексное, детально проработанное обоснование использования инвестиций, предназначенное для формирования рабочего плана действий по реализации проекта.

Рассмотрим типовой состав и содержание бизнес-плана, рекомендуемый UNIDO[3].

Резюме бизнес-плана кратко описывает параметры инвестиционного проекта (цели, задачи, ключевые действия, требуемые затраты, итоговые показатели, имеющиеся риски, способы из снижения).

Описание компании содержит ретроспективу компании, описание ее особенностей, анализ макро- и микросреды в прошлом и на текущий момент.

Описание продуктов, работ и услуг содержит основные характеристики предлагаемой продукции, услуги, включая: стоимость, потребительские свойства, качественные характеристики, отличительные особенности, в сравнении с аналогами.

Маркетинговый анализ раскрывает отраслевой и территориальный рынок (конкуренты, потребители), требования, предъявляемые к продукции, стратегию ее продвижения, оценку дохода, который принесет бизнес.

Организационный план содержит решения по количественному и качественному составу подразделений, требования к квалификациям, расчет заработной платы, схемы трудовой мотивации. Также дается информация о форме собственности предприятия, принципах управления, акционерах.

Производственный план предлагает основные решения о технике, технологии (мощностях), схемах материально-технического обеспечения, системах управления качеством, которые позволят производить достаточное количество товаров высокого качества в установленные сроки.

Финансовый план показывает, какие денежные затраты потребуются для того, чтобы реализовать проект, и какие результаты от этого ожидаются, как эти результаты предлагается использовать.

Оценка эффективности проекта выполняется путем сопоставления его затрат и результатов, а также сравнения этих показателей с нормативными или среднеотраслевыми статистическими уровнями.

Анализ рисков проекта раскрывает возможные риски проекта и предлагает действия, направленные на устранение или снижение рисков.

Заключение бизнес-плана дает краткие выводы о результатах проектирования, позволяющие доказать, что инвестиционный проект перспективен и несёт определённые выгоды.

В приложения к бизнес-плану входит документация, на основе которой происходило бизнес-планирование.

Ядро бизнес-плана – финансовый план, где на основе маркетинговых, организационных, технологических и правовых проработок моделируются потребности и возможности в финансировании инвестиций и текущих затрат, ожидаемые финансово-экономические результаты использования ресурсов.

Для действующего объекта также анализируется его существующее финансовое положение. Финансовый план включает, в общем случае:

- Оценку потребности в инвестициях;
- План прибылей и убытков;
- План движения денежных средств (cashflow – далее кэш-фло);
- Балансовый план.

Последний не является обязательным и выполняется только по требованию

пользователя бизнес-плана. Если ни одной из сторон для принятия решений не требуется формирование балансового плана, он в рамках работы не выполняется.

Если инвестиционный проект реализуется в рамках действующего предприятия, то при оценке эффективности учитываются только те денежные потоки, доходы и расходы, которые возникают в результате настоящего проекта.

Прогнозная потребность в инвестициях на прединвестиционной фазе проекта определяется укрупненно на основании нормативных документов, укрупненных показателей удельных капитальных вложений и статистической информации. Эти показатели обязательно корректируются для конкретных условий и сроков строительства. При прогнозировании объема инвестиций в форме капитальных вложений учитываются: стоимость строительства и развития объектов основного назначения, вспомогательных и обслуживающих объектов, объектов энергетической и транспортной инфраструктуры, благоустройства, охраны и связи; определенные правовыми актами лимитированные и нормированные затраты, затраты на проектно-изыскательские работы, резервы средств. В общем случае учитывается также НДС, если законодательством не предусмотрена льгота по виду продукции или по роду деятельности.

План прибылей и убытков формируется на основании разработанного маркетингового плана, прогнозных калькуляций и трендов.

Валовый объем продаж равен сумме поступлений от продажи продукции за вычетом НДС. Чистый объем продаж равен валовому объему продаж за вычетом потерь и налогов с продаж. Валовая прибыль определяется как разность чистого объема продаж и прямых издержек. Прибыль до выплаты налога образуется после вычитания из валовой прибыли налога на имущество, постоянных издержек, амортизации, процентов по кредитам, других издержек и убытков предшествующих периодов. К прибыли добавляется сумма других доходов, например, процентов по вкладам, доходов от продажи ценных бумаг и т.п. Налогооблагаемая прибыль складывается из суммы прибыли до выплаты налогов, суммы издержек, отнесенных на прибыль и прибыли от курсовой разницы. В расчет прибыли не входят получение и возврат заемных средств, но входят выплаты процентов по ним, относимые либо к затратам, либо на прибыль. Чистая прибыль получается после вычитания из налогооблагаемой прибыли налога на прибыль [4].

План движения денежных средств (Кэш-фло). Движение денежных средств по прогнозным периодам прогнозируется путем сравнения прогнозируемых валового дохода и расходов. Нельзя допустить возникновение кассовых разрывов ни в одном из периодов, так как это может привести к гибели даже рентабельного предприятия.

Кэш-фло содержит три раздела:

- денежный поток (кэш-фло) от операционной деятельности;
- денежный поток (кэш-фло) от инвестиционной деятельности;
- денежный поток (кэш-фло) от финансовой деятельности.

Кэш-фло от операционной деятельности учитывает денежные поступления и выплаты, связанные со сбытом, производством, расчетами по налогам, опера-

циями по размещению временно свободных денежных средств.

Кэш-фло от инвестиционной деятельности отражает движение денежных средств, связанных с инвестиционным периодом реализации проекта.

Кэш-фло от финансовой деятельности отражает поступления и выплаты денежных средств по операциям, связанным с финансированием проекта[4].

Баланс наличности на начало и на конец периодов позволяет судить о возможности предприятия генерировать достаточное количество денежных средств для покрытия обязательств. В случае дефицита средств требуется привлечение дополнительных источников финансирования капитала [4].

На основе финансового плана оцениваются экономическая эффективность и риски инвестиционного проекта.

В настоящей статье авторами предложено использование динамического метода, поскольку он, в отличие от простого (статического) метода, учитывает изменение стоимости денег во времени. В связи с этим для расчета большинства показателей эффективности денежные потоки дисконтируются. Ставка дисконтирования играет роль фактора, обобщенно отражающий влияние макроэкономической среды, конъюнктуры финансового рынка, рисков и возможностей альтернативного вложения средств. Наиболее часто используются следующие показатели эффективности[4]:

Период окупаемости (PB) - это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом. Для расчета периода окупаемости используется следующее соотношение:

$$\text{Investments} = \sum_{t=1}^{PB} CF_t \quad (1)$$

где Investments - начальные инвестиции,

CF_t – недисконтированный чистый денежный поток периода t .

Обязательное условие реализации проекта: период окупаемости должен быть меньше длительности проекта.

Дисконтированный период окупаемости (DPB) рассчитывается аналогично PB, но в этом случае чистый денежный поток дисконтируется. Этот показатель дает более реалистичную оценку периода окупаемости, чем PB, при условии корректного выбора ставки дисконтирования. Используемое для расчета соотношение выглядит следующим образом:

$$\text{Investments} = \sum_{t=1}^{DPB} \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} \quad (2)$$

где r - месячная ставка дисконтирования.

Чистый приведенный доход (NPV) представляет абсолютную величину дохода от реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Обязательное условие реализации проекта: чистый приведенный доход должен быть неотрицательным. Он определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} - \text{Investments} \quad (3)$$

Индекс прибыльности (PI) показывает относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу инвестированных средств. Обязательное условие реализации проекта: индекс прибыльности должен быть больше 1. Показатель рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}}{\text{Investments}} \quad (4)$$

Внутренняя норма рентабельности (IRR) определяется из следующего соотношения:

$$\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^{t-1}} - \text{Investments} = 0 \quad (5)$$

Инвестиционный проект будет считаться приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании (например, по значению среднеотраслевого уровня рентабельности, по размеру ключевой ставки ЦБ, по доходности размещения в депозитах, ценных бумагах и других альтернативных активах).

Наличие нескольких участников инвестиционного проекта ведет к объективному различию их интересов, разным механизмам формирования у каждого финансовых результатов, разным экономическим эффектам. В связи с этим, помимо эффективности инвестиционного проекта в целом, определяется эффективность участия в проекте для каждого участника.

Если участник в рамках проекта осуществляет свою долю инвестиций, то для него определяются все вышеперечисленные показатели. Если участник не осуществляет инвестиций и несет только текущие издержки при реализации проекта (например, подрядная организация, выполняющая капитальное строительство в рамках проекта с использованием имеющихся мощностей), то показателями эффективности участия в проекте являются NPV, а также показатели рентабельности валовой (GPM), операционной (OPM) и чистой прибыли (NPM), рассчитываемые на основании плана прибылей и убытков, соответственно, по формулам:

$$GPM = \frac{GP}{NS} \times 100\% \quad (6)$$

$$OPM = \frac{OP}{NS} \times 100\% \quad (7)$$

$$NPM = \frac{PA_t}{NS} \times 100\% \quad (8)$$

где GP, OP, PA_t – валовая, операционная и чистая прибыль;

NS – чистый объем продаж (выручка без НДС и налогов с продаж).

Охарактеризуем риски инвестиционных проектов.

Под риском понимается возможность потери предприятием части своих ресурсов, снижение планируемых доходов или появление дополнительных рас-

ходов в результате осуществления определенной операционной, инвестиционной и финансовой деятельности[2]. Если в реализации проекта присутствуют несколько участников, то, помимо общих для всех рисков проекта в целом, у каждого участника существуют свои риски[6].

Оценка риска - это исследование, позволяющее спрогнозировать возможность получения ожидаемого дохода или величины ущерба от возникшей рискованной ситуации и несвоевременного принятия мер по ее предотвращению.

Различают количественный анализ рисков (определение конкретного размера денежного ущерба по конкретным случаям финансового риска и совокупного финансового риска) и качественный анализ рисков (определение стимулов к появлению рисков, выявление возможных моментов их возникновения).

Для оценки рисков могут применяться следующие методы:

- Статистические методы (метод оценки вероятности; метод вероятностных распределений потоков платежей; «дерево решений»; имитационное моделирование);

- Аналитические методы (анализ чувствительности; корректировки нормы дисконта с учетом рисков; метод достоверных эквивалентов (поправочных коэффициентов); метод сценариев; метод точки безубыточности и запаса прочности);

- Метод аналогов;

- Метод экспертных оценок.

Выбор их производится в соответствии с объектом и целями исследования. Наиболее показательными для оценки являются такие методы количественной оценки факторов совокупного риска, как:

- оценка устойчивости через определение точки безубыточности и запаса финансовой прочности;

- оценка чувствительности проекта.

При использовании метода точки безубыточности и запаса прочности определяются следующие показатели:

- точка безубыточности в денежном выражении;

- запас финансовой прочности в денежном выражении и в процентах;

- операционный рычаг.

Точка безубыточности в денежном выражении определяется по формуле:

$$ТБ_{ден} = \frac{E}{КВ} \times 100\% \quad (9)$$

где E - суммарные постоянные издержки;

КВ - коэффициент вклада в покрытие.

Коэффициент вклада в покрытие рассчитывается по формуле:

$$КВ = \frac{ВП}{V} \times 100\% \quad (10)$$

где ВП - вклад в покрытие;

V - объем продаж в денежном выражении.

Вклад в покрытие определяется по формуле:

$$ВП = V - C \quad (11)$$

где C - суммарные переменные издержки в денежном выражении.

Превышение объемом продаж точки безубыточности в денежном выражении называется запасом финансовой прочности. Он может выражаться в абсолютных единицах или в процентах от значения объема продаж. Запас финансовой прочности в денежном выражении вычисляется по формуле:

$$ЗП_{ден} = V - ТБ_{ден} \quad (12)$$

Запас финансовой прочности в процентах рассчитывается по формуле:

$$ЗП_{\%} = \frac{ЗП_{ден}}{V} \times 100\% \quad (13)$$

При анализе чувствительности определяется чувствительность показателей эффективности проекта к изменениям параметров[6]. Чем шире диапазон параметров, в котором показатели эффективности остаются в допустимых пределах, тем выше устойчивость проекта.

В зависимости от конкретных ситуаций для устранения и снижения рисков инвестиционных проектов могут использоваться следующие методы:

- распределение рисков реализуется в процессе подготовки проекта и контрактных документов. Оно означает рациональное и компромиссное распределение рисков между участниками проекта;
- страхование рисков заключается в передаче определенных рисков страховой компании;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта и размеров расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проектов (оценка потенциальных последствий рисков, то есть сумм на покрытие непредвиденных расходов; определение структуры резерва на покрытие непредвиденных расходов; установление целей, для которых следует использовать резерв).

Таким образом, по результатам проведенного в статье исследования авторами сформулированы следующие выводы.

Важнейший вид инвестиций, обеспечивающий не просто достижение финансовых эффектов, но экономический рост, – это капитальные вложения в объекты реальных секторов экономики.

Необходимым инструментом принятия обоснованных решений об осуществлении инвестиций и об участии в инвестиционном процессе является инвестиционный проект. Завершающим и основным для принятия решений элементом инвестиционного проекта является его экономическая оценка.

Бизнес-план - одна из распространенных форм представления инвестиционного проекта с разной степенью детализации и на разных этапах его подготовки. Его ядром является финансовый план, базирующийся на данных маркетингового, организационного и производственного разделов бизнес-плана и служащий основой для экономической оценки проекта.

При наличии нескольких участников инвестиционного проекта и обусловленным этим различием форм их участия и экономических интересов, финан-

совые расчеты, оценка эффективности и рисков проекта должны выполняться как по проекту в целом, так и для каждого из участников.

Для выполнения экономической оценки инвестиционного проекта в целях принятия управленческих решений должна быть использована методология, предложенная в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)»[5], Минэкономразвития РФ, Минфина РФ, с учетом рекомендаций UNIDO по исследованию осуществимости и оценке инвестиционных проектов и специфики конкретного проекта.

С целью выполнения оценки эффективности инвестиционного проекта для принятия управленческого решения о целесообразности участия в его реализации необходимо исследовать сущность и особенности реализации инвестиционных проектов, выбрать методологию оценки эффективности и рисков инвестиционного проекта, исследовать выбранный объект инвестиционного проекта без реализации и с реализацией инвестиционного проекта, дать экономическую оценку инвестиционного проекта, выполнить экономическую оценку целесообразности участия каждого участника в реализации инвестиционного проекта.

Список использованных источников

1. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) - Система «Консультант Плюс».
2. Инвестиции: учебное пособие для студентов направления «Экономика» / сост. Т. В. Денисова, И. Г. Нуретдинов, Ю. В. Нуретдинова. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – 243 с.
3. Троицкая Л.И., Кремлев Т.С. Сравнение методов построения бизнес-планов. – Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т.6. - № 4 (21). – С. 128-131.
4. Вахрамеев Э.Ю. Инвестирование в объекты недвижимости паевыми инвестиционными фондами. – Дисс. ... канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2006. – 246 с.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). - М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.
6. Кохановская И.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебное пособие. – Уфа, 2005. – 204 с.

ББК 65.29

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М.М. Полынская, Ю.А. Гизатулина

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»

Темы оценки персонала в современных условиях крайне высока, так как уровень и состояние кадрового потенциала напрямую влияют

на достижение целей организации, таких как максимальная прибыль, способность к конкурентной борьбе, обеспечение социального благополучия работников.

От того, насколько сотрудники компании профессиональны, насколько рабочие обязанности человека соответствуют его возможностям и наклонностям, зависит то, как динамично будет развиваться и функционировать компания. Ответить на эти вопросы помогает оценка персонала. Оценка персонала позволяет не только увидеть сильные и слабые стороны сотрудников, но также дает возможность наметить план профессионального развития конкретного человека, выявить его потенциал и наклонности, которые компания может использовать для своего успешного развития.

Оценка персонала в организации должна проводиться регулярно, для того чтобы сотрудники видели результаты своего труда, справедливо оцененные руководителями, а руководители по результатам оценки могли лучше управлять сотрудниками и эффективнее использовать их способности. Важная роль в осуществлении оценки принадлежит специалистам по управлению персоналом, менеджерам, в целом руководителям различного ранга [1].

Оценка работника представляет собой процедуру, проводимую с целью выявления степени соответствия личных качеств работника, количественных и качественных результатов его деятельности определенным требованиям, предъявляемым должностными обязанностями, характером и содержанием труда, а также требованиям, обусловленным эффективной организацией производства, использованием наиболее рациональных методов работы, технических средств и т. д.

Различают следующие уровни оценки персонала:

- постоянная оценка - в форме управленческого контроля;
- периодическая оценка - например, в форме аттестации;
- стратегическая оценка - в форме мониторинга производственного поведения и организационной культуры, в результате которой строятся прогнозы состояния человеческих ресурсов.

Применение критериев эффективности решает следующие задачи:

- оценка потенциальных возможностей работника;
- оценка профессиональной компетенции;
- оценка соответствия процесса выполнения работы запроектованному;
- оценка соответствия результатов труда нормативным требованиям, запланированным показателям, поставленным целям;
- стимулирование работника;
- разработка возможных путей совершенствования деловых или личных качеств сотрудника;
- определение степени соответствия заданным критериям оплаты труда и установление ее величины.

Проведенный анализ деятельности строительной организации показал, что система премирования является непрозрачной. Премии назначаются одним

человеком – директором. Персонал не знает, у кого сколько премия и за что она начисляется. Это служит конфликтам в коллективе и недоверительному отношению к руководству.

Премия начисляется по результатам работы согласно критериям:

- инициатива и творчество (не более 30% от заработной платы);
- выполнение особо важных заданий (не более 30 % от заработной платы);
- внесение предложений, повышающих эффективность производства (не более 20 % от заработной платы);
- принятие рациональных решений в экстремальных ситуациях, напрямую не связанных с должностными обязанностями сотрудника (не более 60 % от заработной платы);
- выполнение особо срочных заданий (не более 30% от заработной платы);
- применение в работе современных форм и методов организации труда (не более 60 % от заработной платы);
- сокращение плановых сроков ремонтных работ (не более 40 % от заработной платы);
- экономия сырья, электроэнергии (не более 30 % от заработной платы).

Критерии, по которым начисляются премии, являются:

- необъективными и необоснованными. Критерии должны быть разработаны для конкретной должности.
- непонятными (сотрудники не обладают информацией и пониманием содержания своих рабочих обязанностей);
- недейственными (неиспользование результатов оценки в управлении персоналом).

В качестве пилотного подразделения для разработки критериев был выбран отдел кадров. Первым этапом работы было описание процессов деятельности, которое проводилось с целью изучения логической взаимосвязи всех элементов процесса от его начала до завершения в рамках организации. Описание процессов позволяет сконцентрироваться на целевой и значимой информации.

Вторым этапом была разработка критериев эффективности работы персонала. Для создания критериев эффективности работы персонала использовались:

- модель процесса;
- должностные инструкции;
- профессиональный стандарт специалиста по управлению персоналом

[2].

Отработанный на пилотном подразделении алгоритм был обобщен в методических рекомендациях. Их применение позволит упростить процедуру разработки критериев эффективности работы персонала и поможет в их применении.

Целью процесса «Управление персоналом» является обеспечение всех процессов и видов деятельности подготовленным и мотивированным персоналом.

Владелец процесса занимает следующую должность – инспектор отдела кадров строительной организации. Модель процесса представлена на рисунке 1.

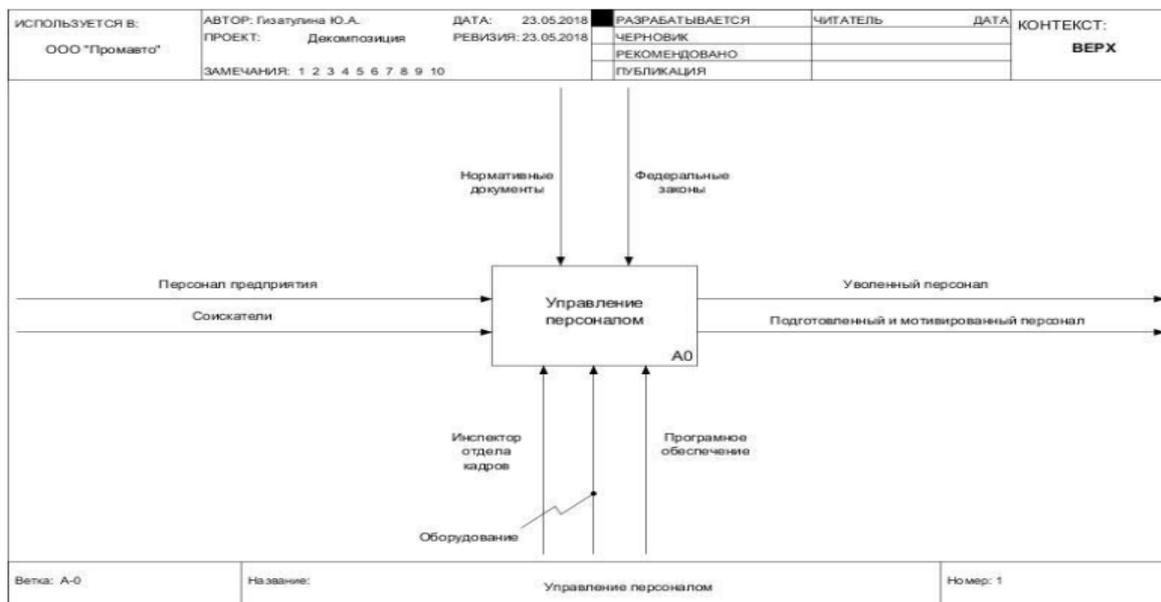


Рис. 1. Контекстная диаграмма процесса «Управление персоналом»

Для процесса определяются поставщики, потребители, требования к ресурсам и перечень документации по управлению.

Далее проводится декомпозиция процесса с целью определения перечня работ, закрепленных за сотрудниками Отдела кадров строительной организации [3].

Критерии эффективности разрабатывались на основе следующих принципов:

- комплексность - многосторонность оценки работника (оценка процесса труда, оценка работника в прошлом; оценка сегодняшнего состояния качеств; оценка перспективы динамики качеств);
- обоснованность - простота, четкость и доступность всей технологии оценки;
- периодичность - оценка проводится через определенные нормативными документами промежутки времени;
- действенность - обязательное использование результатов оценки в управлении персоналом;
- объективность - размер вознаграждения работника должен определяться на основе объективной оценки результатов его труда;
- предсказуемость - работник должен знать, какое вознаграждение он получит в зависимости от результатов своего труда;
- справедливость - правила определения вознаграждения должны быть понятны каждому работнику;

– прозрачность - решения о выплатах и их размерах должны приниматься с учетом мнения работников [4].

Критерии эффективности работы персонала применяются ежемесячно для определения размера выплаты премий. Контроль выполнения критериев возложено на руководителей подразделений.

Критерии эффективности представлены в виде в виде таблицы, которая состоит из 6 столбцов:

1. порядковый номер;
2. показатели оценки эффективности деятельности;
3. значимость – измеряется в баллах;
4. критерии выполнения – измеряются в коэффициентах;
5. период мониторинга;
6. источники информации – необходимы для простоты определения критериев эффективности.

Фрагмент таблицы, содержащей критерии эффективности для работников отдела кадров строительной организации, представлен на рисунке 2.

Наименование показателя	Показатели оценки эффективности деятельности	Значимость (балл)	Критерии выполнения	Период мониторинга	Источник информации
1	Отсутствие фактов нарушения установленных сроков исполнения, подготовки документов, несвоевременного представления установленной отчетности	5	Нет никаких нарушений – коэффициент 1; Имеются однократные незначительные нарушения – коэффициент 0,8; Нарушения незначительны, но повторяются в течение периода – коэффициент 0,5; Имеются существенные нарушения – коэффициент 0	Ежемесячно	Журнал контроля сроков исполнения
2	Отсутствие обоснованных зарегистрированных жалоб (замечаний) со стороны руководства, сотрудников предприятия (в т.ч. филиалов) и представителей других учреждений.	4	Жалоб (замечаний) нет – коэффициент 1; Имеется однократная зарегистрированная жалоба (замечание) – коэффициент 0,5; Имеются неоднократные зарегистрированные жалобы (замечания) – коэффициент 0	Ежемесячно	Жалобы, индивидуальные и коллективные обращения

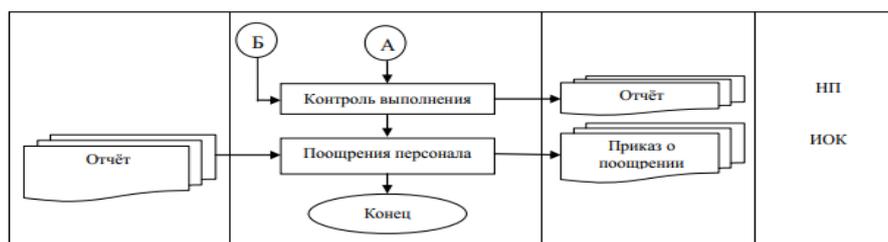
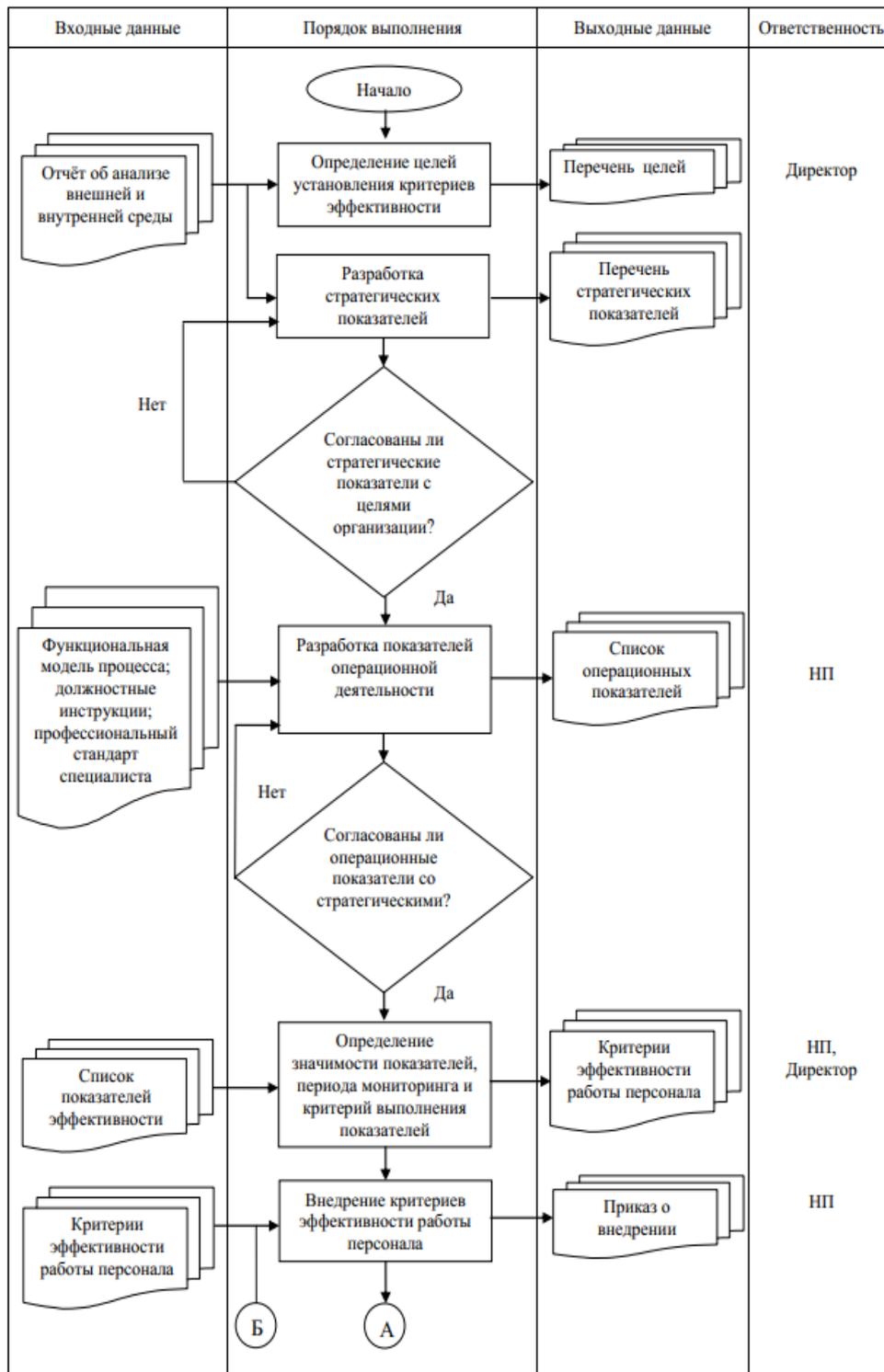
Рис. 2. Критерии эффективности работы персонала отдела кадров строительной организации

Значимость показателей оценки эффективности определяется от 1 до 4 баллов. Максимальное количество баллов по всем показателям – 40. Критерии эффективности работы персонала разрабатываются коллективно методом «мозгового штурма».

В таблице 1 представлена блок-схема процесса разработки и применения критериев эффективности работы персонала.

Таблица 1

Блок-схема процесса разработки и применения критериев эффективности работы персонала



Порядок расчёта объёма премий:

1. Значимость показателей измеряется в баллах и равна проценту от оклада заработной платы;

2. Баллы вычисляются по формуле 1:

$$B = B_m \times K, \quad (1)$$

где B – балл по определённому показателю;

B_m – максимальный балл, который равен значимости показателя;

K – коэффициент критерия выполнения.

3. Максимальная премия при суммировании всех баллов – 40 % от заработной платы.

Разработанные критерии должны применяться в обязательном порядке и быть доступны всем работникам предприятия.

Критерии эффективности работы позволят решить поставленные задачи [5]:

- дифференцирование заработной платы (изменение компенсационных пакетов);
- планирование профессионального обучения;
- определение степени рациональности использования кадров;
- повышение мотивации сотрудников.

Список использованной литературы

1. Зайнетдинова И.Ф., Оценка деятельности работников организации: учеб.-метод. Пособие - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016.— 120 с.

2. Профессиональный стандарт. Специалист по управлению персоналом. Утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «06» октября 2015 г. № 691н

3. Репин В.В., Елиферов В.Г., Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процесс – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2013. – 544 с.

4. Одегов Ю. Г. Эффективность системы управления персоналом: социально-экономические аспекты: учеб. пособие / Ю. Г. Одегов, Н. К. Маусов, М. Н. Кулапов. М.: Изд-во РЭА, 1993.

5. Харрингтон Дж., Совершенство управления ресурсами / Пер. с англ. А.Л. Раскина, В.В. Шахлевича; под науч. Ред. В.В. Брагина. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. – 352 с., ил. – (серия «Деловое совершенство»)

ББК 65.052.23

ОЦЕНКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КОМПАНИИ ПЕРЕД РАБОТНИКАМИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

Е.А. Прищенко

*Новосибирский национальный исследовательский государственный
университет*

В данной статье рассматриваются некоторые вопросы оценки обязательств компании перед работниками. В ходе деятельности у организации возникают многочисленные обязательства, оценка которых оказывает влияние на финансовые результаты. Российские правила

учета регламентируют только порядок отражения затрат на оплату труда персонала и страховых взносов, а международные стандарты описывают порядок учета всех видов вознаграждений, выплачиваемых работнику. Проблема оценки обязательств компании состоит в правильном применении международных стандартов.

Двадцать первый век – эпоха глобализации. Экономике ни одной из стран невозможно представить без влияния на нее экономик не только соседних, но и совершенно, казалось бы, отдаленных и несвязанных государств. Одно из основных направлений, так называемых влияний – иностранное инвестирование. В России достоверность финансовой отчетности до сих пор является камнем преткновения интересов инвесторов. Кредитные учреждения, финансовые институты, бизнес - ангелы, портфельные инвесторы, выход на IPO – вариантов привлечения инвестиций много, но все они непосредственно связаны с необходимостью предоставлять финансовую отчетность, удовлетворяющую требованиям инвесторов. Это ведет к тому, что тенденция сближения российской отчетности с международной постоянно нарастает.

В 1998 году в России принята и исполняется программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с МСФО. В частности, с 2005 года все кредитные организации обязаны подготавливать отчётность в соответствии с нормами МСФО. Национальный совет по стандартам финансовой отчетности (Фонд НСФО) ведет работу по созданию комплекта национальных стандартов финансовой отчетности (СФО) с июня 2006 года. В июле 2010 года был принят Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», согласно которому МСФО обязательны для составления консолидированной отчетности всеми общественно значимыми компаниями. Консолидированную отчетность в соответствии с МСФО должны публиковать: кредитные организации, страховые организации, прочие организации, чьи ценные бумаги допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг [2].

При подготовке финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, одна из самых проблемных областей для специалистов – учет и отражение информации о долгосрочных вознаграждениях работникам. После вступления в силу новой редакции МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» (Employee Benefits) (применяется для отчетных периодов, начинающихся с 01.01.2013), изменился целый перечень параметров, влияющих на учет вознаграждений [1].

Основные изменения, внесенные в Стандарт:

- отмена альтернатив в отражении затрат на вознаграждение работникам;
- классификация вознаграждений на краткосрочные и долгосрочные;
- отмена ожидаемой доходности активов;
- внесение дополнительных требований к раскрытию информации;
- прочие.

Одно из основных существенных изменений в учете вознаграждений работникам – отмена так называемого «метода коридора». Ранее учет актуарных прибылей и убытков проводился следующим образом: при оценке обязательств

по пенсионным выплатам, предприятие, согласно стандарту, должно было признавать долю своих актуарных прибылей и убытков в качестве доходов или расходов в случае, если чистые накопленные непризнанные актуарные прибыли/убытки на конец отчетного периода превышали большее из двух значений:

- 10% от приведенной стоимости обязательств пенсионного плана с установленными выплатами на эту дату (до вычета активов плана);

- 10% справедливой стоимости любых активов плана на эту дату.

В рамках непрерывной деятельности компании в долгосрочной перспективе оговаривалась возможность взаимозачета актуарных прибылей и убытков. Оценки величины вознаграждений по окончании трудовой деятельности рассматривались как диапазон («коридор») отклонений от наилучшей расчетной оценки. Стандарт требовал от компании признавать часть актуарных прибылей и убытков, выходящих за границы «коридора», определенного в размере «+/- 10%» [1].

После изменений, внесенных в Стандарт, признание изменений в активах и обязательствах осуществляется по мере их возникновения.

Более подробная информация об изменениях, внесенных в Стандарт, размещена в табл. 1.

Таблица 1

Основные изменения в Стандарте и их влияние на компании

Основные изменения	Влияние
Отмена «метода коридора», отражение стоимости прошлых услуг	- Признание изменений в активах и обязательствах по мере их возникновения; - Большая волатильность чистых активов для компаний, ранее применявших «метод коридора».
Введение новой классификации вознаграждений	- Вознаграждения классифицируются на основе ожидаемого срока погашения как краткосрочные.
Отмена ожидаемой доходности активов	- Стоимость услуг и чистый процентный доход/расход отражаются в составе отчета о финансовых результатах; - Ожидаемые доходы не признаются в составе прибыли/убытка.
Признание активов	- Вводится потенциально более позднее признание выходных пособий.

В рамках изменений, внесенных в Стандарт, говорится об отмене каких-либо альтернатив в представлении. Теперь признание активов/обязательств производится в соответствии с единой схемой (таблица 2).

В пт. 135-147 МСФО (IAS) 19 отражена информация о требованиях к раскрытию информации в отчетности применимо к планам долгосрочных вознаграждений работникам. В соответствии с данными требованиями, компания должна раскрывать следующее:

- характеристики пенсионных планов компании, а также связанные с ними риски. Особое внимание следует уделить специфичным для нормальной деятельности компании рискам;
- суммы, возникающие в связи с выплатами по пенсионным планам, указанные в финансовой отчетности;

- указание, как пенсионные планы могут повлиять на денежные потоки.

Таблица 2

Отражение вознаграждений по окончании трудовой деятельности

Признание в составе <i>прибыли или убытка</i>	Признание в составе <i>совокупного дохода</i>
<p><i>Стоимость услуг</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - стоимость текущих услуг; - стоимость прошлых услуг; - прибыли и убытки от прочих операций. 	<p><i>Переоценки</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Актуарные доходы/расходы; - Прибыль на активы плана (за исключением сумм, включенных в состав «Чистого процента»); - Эффект от изменения предельного значения активов по плану (аналогично, за исключением сумм, включенных в состав «Чистого процента»);
<p><i>Чистый процент</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Производство чистого обязательства или актива по пенсиям и ставки дисконтирования, использованной для оценки обязательства. 	

В раскрытие могут быть включены указания на нормативно – правовую базу, на основании которой были сформированы суммы, а также опыт других организаций по управлению обязательствами по выплатам работникам [1].

Все внесенные в Стандарт изменения влияют на учет вознаграждений работникам.

Долгосрочные вознаграждения представляют собой выплаты действующим и бывшим работникам компании, производимые более чем через 12 месяцев после окончания периода, в котором сотрудник оказал фирме соответствующие услуги. Примером соответствия выплачиваемого вознаграждения периоду оказания работником услуг является заработная плата - выплата соответствует услугам работника, оказанным в течение месяца, предшествующего начислению зарплаты, и является краткосрочным вознаграждением.

Примерами планов долгосрочных вознаграждений являются планы дополнительного пенсионного и социального обеспечения действующих и бывших работников:

- негосударственное пенсионное обеспечение работников (далее — НПО);
- дополнительные льготы и гарантии, предоставляемые действующим сотрудникам и неработающим пенсионерам (выплаты при выходе на пенсию, выплаты к юбилейным датам, выплаты материальной помощи неработающим пенсионерам, выплаты по смерти действующих сотрудников и неработающих пенсионеров) [1].

Выплата описанных выше вознаграждений ожидается более чем через 12 месяцев после текущего периода работы и предоставляется взамен на оказание работниками услуг в течение всего периода занятости в компании или в течение определенного срока, который может превышать 12 месяцев. Обязательства по выплатам таких вознаграждений вытекают из текстов нормативных актов,

принятых в организации, или из сложившейся практики. Наиболее часто порядок реализации планов долгосрочных вознаграждений работникам регулируется документами, которые регламентируют:

– общий порядок трудовых отношений в целом, условия и порядок реализации льгот и гарантий работникам (кроме НПО). Например, отраслевое тарифное соглашение, коллективный договор и приложения к нему, положение об оплате труда, а также прочие положения, регулирующие выплаты социальных льгот и компенсаций, приказы о назначении выплат;

– порядок организации и финансирования НПО по каждой программе; принципы, основные условия и порядок организации НПО по каждой программе, как то: положение о НПО, программа НПО, договоры с негосударственными пенсионными фондами (далее — НПФ).

Долгосрочные вознаграждения работникам также включают планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности (пенсионные планы) и планы прочих долгосрочных вознаграждений. Основное их различие заключается в том, связана ли выплата с окончанием трудовой деятельности работника или нет. Планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности (пенсионные планы) в зависимости от условий предоставления поощрений делятся на две категории: планы с установленными взносами, планы с установленными выплатами.

МСФО (IAS) 19 требует, чтобы компания при оценке современной стоимости обязательств на отчетную дату по планам с установленными выплатами распределяла размер будущего вознаграждения участнику плана на периоды его трудовой деятельности в данной компании. Это требование обусловлено тем, что будущие выплаты действующим или бывшим работникам производятся в обмен на оказание ими услуг, то есть в каждый период занятости в течение определенного условиями плана срока участники получают дополнительное право на будущие выплаты по этому плану [1].

Вопросы специалистов компаний чаще всего обращены к отражению сумм обязательств в финансовой отчетности организации.

Компания отражает в финансовой отчетности чистое обязательство/актив пенсионного плана с установленными выплатами, а также показатели, связанные с его изменением в течение отчетного периода.

Чистое обязательство/актив пенсионного плана с установленными выплатами представляет собой стоимость обязательств за вычетом активов пенсионного плана. В тех случаях, когда справедливая стоимость активов превышает стоимость обязательств по пенсионному плану, то есть имеется профицит пенсионного плана, компания может признать чистый актив по пенсионному плану с установленными выплатами, определенный как наименьшее из следующих значений:

- сумма возникшего профицита пенсионного плана;
- предельная величина активов, представляющая собой современную стоимость будущих экономических выгод, получаемых в виде возврата сумм из плана или сокращения будущих взносов в план [1].

Если компания не имеет активов пенсионного плана с установленными выплатами, то чистое обязательство по нему, признаваемое в отчете о финансовом положении, соответствует современной стоимости обязательств.

При наличии права на возмещение по плану в виде отдельного актива организация признает в отчете о финансовом положении данный актив в отдельной статье, не сворачивая его с обязательствами по соответствующему пенсионному плану. Чистые активы/обязательства компании формируются в зависимости от признания активов пенсионного плана или отдельного актива компании.

В отчетности по РСБУ компании чаще всего признают в качестве расхода (или, когда это требуется, включают в себестоимость актива) взносы по негосударственному пенсионному обеспечению, а также долгосрочные выплаты действующим и бывшим работникам по пенсионным планам с установленными выплатами и по планам прочих долгосрочных вознаграждений [3].

В финансовой отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами, чистое обязательство (актив) пенсионного плана с установленными выплатами и чистое обязательство по планам прочих долгосрочных вознаграждений отражаются в отчете о финансовом положении в составе долгосрочных обязательств или долгосрочных активов (в случае признания профицита по плану с установленными выплатами).

Требования МСФО включают в себя раскрытие информации в финансовой отчетности о вознаграждениях работникам. Для публичных акционерных обществ (ПАО) предусматривается обязанность по раскрытию информации в более широком виде по сравнению с непубличным АО. В составе раскрытий к финансовой отчетности компании, в том числе, обязаны раскрывать информацию о сумме своих обязательств.

Список использованной литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» // приказ Минфина России от 28.12.2015 №217н. URL: <http://minfin.ru/ru/document>.
2. Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», 27 июля 2010 года, [Электронный ресурс], http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021.
3. Ефимова Л.А., Макарова С.Д., Тукмакова Ю.О. – Возможности и ограничения использования зарубежного опыта в процессе реформирования пенсионной системы РФ // Экономический анализ: теория и практика, №24, 2014.

ББК 65.291.8-4

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Б. Сабыржанова

Университет «Туран-Астана», г. Астана

В настоящее время важнейшей задачей системы управления предприятия является не только упорядочение производственного процесса, но и создание

таких условий, которые обеспечивали бы устойчивое развитие предприятия посредством внедрения технологий управления, способствующих более полному и рациональному использованию возможностей предприятия. Сложившаяся на сегодняшний день ситуация показывает нам, что условия, в которых функционируют предприятия, отличаются крайней нестабильностью.

В условиях стагнации и экономического кризиса стратегия диверсификации производства рассматривается как одна из стратегических альтернатив устойчивого развития предприятия. Исследование организационно-экономических механизмов диверсификации производства представляется необходимым начать с выяснения ее сущностного содержания. Первыми и наиболее значимыми работами, заложившими основу данной области стали труды известных экономистов Р. Румельта, Б. Скотта, И. Ансоффа, Р. Акоффа, Е. Есины и др. В результате их исследований понятие «диверсификация» получило признание как стратегия, снижающая риск рыночной деятельности в неблагоприятных условиях и повышающая степень устойчивости предприятия.

Диверсификация — это одно из направлений экономической стратегии, используемое в производственном предпринимательстве, основной целью которого является расширение сферы деятельности хозяйствующего субъекта посредством выпуска новых товаров или услуг, производство которых не связано с его основной деятельностью, с использованием тех же основных средств за счет реализации внутрипроизводственных резервов. Основным содержанием данной стратегии являются научно-технические, организационные и коммерческие мероприятия, направленные на поиск и внедрение новых направлений производства товаров и услуг [6, с. 59]. В научной литературе выделяют следующие основные типы диверсификации: 1) вертикальная диверсификация — направлена на поглощение потребителей и поставщиков, преимущество которой заключается в абсолютном контроле за всем производственным процессом: от сырья до готовой продукции.

Вертикальная диверсификация характерна для деятельности, связанной с переработкой основополагающего ресурса (дерева, нефти и т. д.); 2) горизонтальная диверсификация предполагает производство нового товара, не связанного с выпускаемым, который может быть интересен существующей клиентуре; 3) конгломератная или побочная диверсификация предполагает проникновение предприятия в другие отрасли. Данная форма диверсификации характеризуется приобретением новых для данного хозяйствующего субъекта производств, гарантирующих максимально высокую прибыль; 4) концентрическая диверсификация — пополнение ассортимента продукции за счет производства товаров, схожих с технической и маркетинговой точки зрения с товарами, уже выпускающимися, но предназначенных для привлечения новых клиентов [3].

Почему возникла необходимость в таком сложном процессе, как диверсификация, и каковы ее причины? Выделим следующие основные причины диверсификации производства: — выживаемость — предполагает меры по устранению неблагоприятного производственного, рыночного или материального воздействия; — стабильность — задействование производственного баланса в циклическом производстве; — производственная утилизация ресурсов; — при-

способлене к постоянно меняющимся потребностям покупателей; – рост. Данные причины диверсификации вызваны необходимостью повышения эффективности предприятия не только на короткий период времени, но и на долгосрочную перспективу, т. е. связаны с принятием не только тактических, но и стратегических решений. Для практической реализации стратегии диверсификации предлагаем использовать следующие методы диверсификации: – расширение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции; – обновление (усовершенствование) продукции; – охват новых сегментов рынка; – территориальное расширение рынков; – создание собственной сырьевой или сбытовой базы, что позволило бы оказывать услуги другим предприятиям; – организация нового производства на имеющемся предприятии; – создание новых предприятий (в том числе филиалов и дочерних предприятий); – покупка действующих предприятий (конкурентов или не связанных с деятельностью действующего предприятия); – объединение с другими предприятиями, слияние и поглощение; – создание альянсов между предприятиями без перехода права собственности; – приобретение долговых обязательств или производственных мощностей обанкротившихся предприятий.

Также, на наш взгляд, необходимо отметить следующие стратегические выгоды диверсифицированного предприятия, которые не характерны для специализированного: 1) диверсификация является одним из наиболее эффективных способов осуществления капитальных вложений и уменьшения степени риска; 2) производя целый комплекс товаров и услуг, предприятие может повысить свою конкурентоспособность; 3) многоцелевое использование производственных мощностей предприятия позволяет снизить как издержки производства, так и транзакционные издержки; 4) персонал предприятия накапливает большой технический и управленческий опыт; 5) предприятие получает технологический выигрыш в результате совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и обменивается опытом в различных стратегических единицах бизнеса; 6) предприятие получает возможность большей дифференциации производимой продукции. В зависимости от степени диверсификации промышленные предприятия классифицируются (от доли однотипной продукции в общем объеме продаж) как специализированные, если доля однотипной продукции в общей продаже составляет более 75 %, и как диверсифицированные, если менее 75 % [1].

Как показывает практика, множество успешных компаний начали свою деятельность как специализированные и достигли большого успеха, используя стратегию концентрации, иными словами, не выходя за рамки одной отрасли. Наряду с этим также необходимо отметить, что среди компаний, использующих данную стратегию, наблюдается наибольшее число банкротств, что характеризуется высоким уровнем риска.

Использование стратегии отраслевой концентрации может быть оправдано только на ранних этапах жизненного цикла отрасли, поскольку при благоприятных обстоятельствах она может обеспечить высокие темпы развития производства и прироста капитала.

На последующих этапах своего развития по мере удовлетворения основной массы потребителей на смену концентрации должна прийти стратегия отраслевой диверсификации производственной деятельности, что позволит компании наиболее широко использовать накопленный опыт в сфере управления, маркетинга, производственных технологий и т.п. и, соответственно, способствует увеличению конкурентных преимуществ диверсифицируемых подразделений.

Однако она эффективна в случае благоприятного прогноза конъюнктуры соответствующих товарных рынков. Таким образом, диверсификация: 1) является важным средством управления финансовыми рисками, что позволяет компенсировать убытки по одним направлениям деятельности за счет получения большей прибыли от реализации продукции других стратегических направлений, при этом потери по одному направлению деятельности не будут оказывать существенное влияние на финансово-экономическое состояние предприятия, поскольку его удельный вес в доходах уже не будет доминирующим; 2) позволяет предприятиям наиболее полно использовать свой ресурсный потенциал, что позволяет смягчить сезонность производства, повысить занятость промышленно-производственного персонала, получить больший доход от своевременной и продуманной отраслевой маневренности, быстрее наращивать объемы производимой продукции, обладающей высоким спросом, а также сократить те стратегические направления деятельности, по которым конъюнктура рынка стала неблагоприятной; 3) диверсификация позволяет предприятию добиться синергетического эффекта, что в свою очередь, при прочих равных условиях, повышает эффективность деятельности предприятия и его устойчивость.

Следовательно, диверсификацию деятельности предприятия целесообразно рассматривать как инструмент управления его развитием, причем виды диверсификации зависят от сферы деятельности, размеров, ресурсов и стратегических целей предприятия.

Список использованной литературы

1. Акофф, Р. Л. Планирование будущего корпорации / Р. Л. Акофф: пер. с англ. – М.: Сирин, 2012. – 256 с.
2. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия: учебник / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. — М.: Филинь, – 2012. – 506 с.
3. Немченко Г. Донецкая С., Дьяконов К. Диверсификация производства: цели и направления деятельности // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 5. С. 69–80.
4. Ниязян В. Г. Теоретические подходы к определению устойчивого развития / В. Г. Ниязян // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2015. – Т. 6, № 1.
5. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова — М.: Азбуковник, 1998. — 944 с.
6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Д. Стрикленд: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2012. – 119 с.

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПРИ ВУЗАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Ю.Ю. Свирина

*Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова*

Инновационное развитие региона во многом базируется на взаимодействии высших учебных заведений (вузов), учреждений и организаций разных форм собственности. Непосредственно сама эффективность инновационной деятельности формируется качеством подготовки кадров, способных создавать инновации, и, конечно же, качеством научных разработок и исследований. В связи с этим, главными субъектами инновационной деятельности в регионе являются вузы.

Малые инновационные предприятия (МИП) представляют собой хозяйственные субъекты в современной рыночной экономике, для которых свойственны: адаптивность, самостоятельность, умение совершать структурное преобразование производства, расширять научно-техническое сотрудничество в международной деятельности и повышать эффективность показателей социально-экономического развития [1].

МИП в вузе – это организация, учрежденная на базе высшего учебного заведения, отличающаяся высокими инновационными возможностями, реализующая свою деятельность для получения дохода в условиях риска и относящаяся к разряду малого предпринимательства.

Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ (ХО) в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009 года №217-ФЗ показал новый этап в деятельности научных и образовательных учреждений.

Вузы, благодаря №217-ФЗ, обрели возможность учреждать малые инновационные предприятия, причем как единолично, так и с привлечением иных лиц в качестве соучредителей данного предприятия.

Основным назначением учреждения МИП является приспособление исследований и разработок к определенным требованиям реального сектора экономики и, конечно же, обеспечение их коммерциализации.

Учреждение МИП при вузе помогает развитию как непосредственно самого учебного заведения, так и всей системы высшего образования. Это выражается в усилении материально-технической базы, повышении качества учебного процесса посредством проведения учебных и производственных практик, развития научных проектов внутри вуза.

Основной пик создания МИП пришелся на 2011-2012 года (рис. 1).

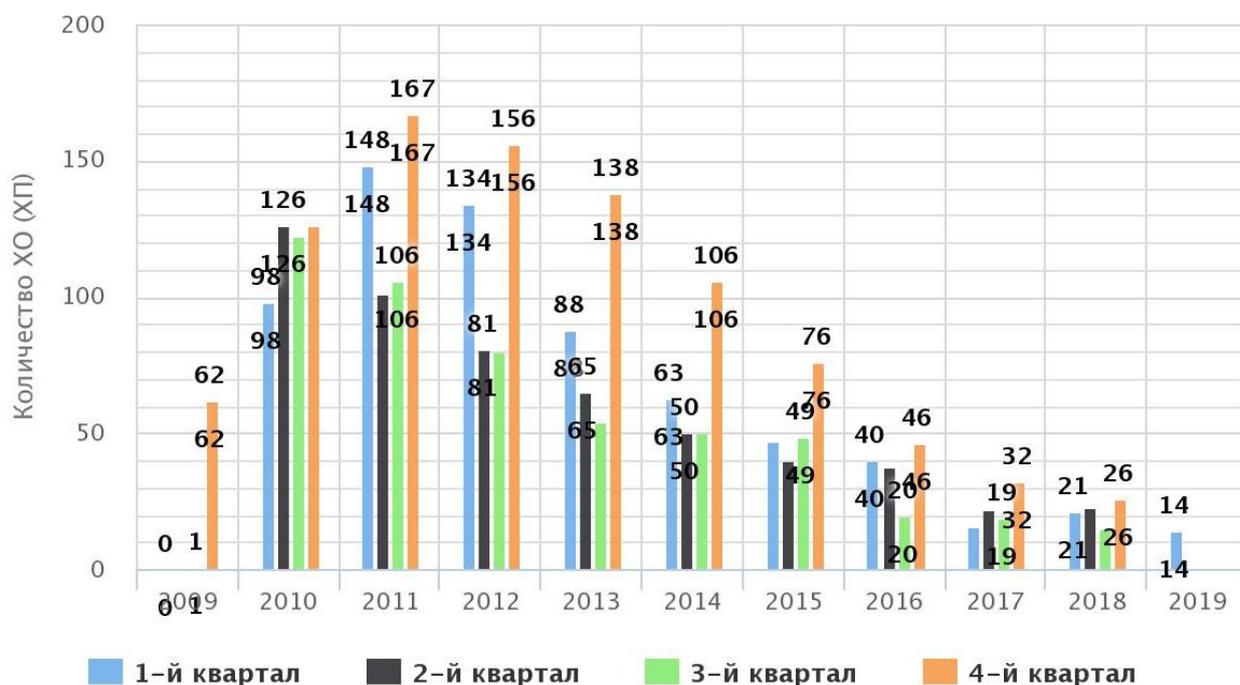


Рис. 1. Динамика создания хозяйственных обществ [2]

Из рисунка видно, что число учреждаемых МИП по годам снижается. Это в свою очередь свидетельствует о понижении темпов создания новых МИП.

Для МИП до 2019 года были предусмотрены льготные ставки тарифов страховых взносов с фонда оплаты труда (табл. 1). Начиная с 01.01.2019 года льготы отменяются и как следствие будет наблюдаться снижение числа создаваемых МИП и возможное закрытие существующих.

Таблица 1

Тарифы страховых взносов в различные фонды с фонда оплаты труда, (%)

Фонд	2012-2017 гг.	2018 г.	2019 г.
ПРФ	8	13	22
ФСС	2	2,9	2,9
ФФМС	4	5,1	5,1
ТФОМС	0	0	0
Итого	14	21	30

По состоянию на 01.04.2019 года в базу данных [2] включены 2913 уведомлений о создании МИП. Наибольшее количество МИП создано в системе Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.

Все МИП в российских вузах можно условно поделить на три группировки: действующие организации, существующие формально и находящиеся в переходном состоянии [3]. Часто доминируют вторая и третья группы. Большая часть МИП была создана вследствие реализации государственных программ «УМНИК» и «СТАРТ» Фонда содействия инновациям (Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере).

От Алтайского края было зарегистрировано 78 МИП, из которых 46 (2 совместно с АГМУ МЗРФ) создано при опорном вузе края АлтГУ (табл. 2), в

АлтГТУ им. И.И. Ползунова – 27 (табл. 3), в АГАУ – 2, в АГПУ – 1, в АГМУ МЗРФ – 3 (2 совместно с АлтГУ), на базе АНИИ животноводства и ветеринарии – 1.

Таблица 2

Количество МИП при ФГБОУ ВО АГУ

	Место нахождения МИП		
	г. Рубцовск	Барнаул (АлтГУ)	г. Бийск
Создано, из них	1	43	2
действующие	1	20	1
ликвидированы	-	18	1
в стадии ликвидации	-	5	
АлтГТУ выведено из учредителей	-	-	

Таблица 3

Количество МИП при ФГБОУ ВО АлтГТУ им. И.И. Ползунова

	Место нахождения МИП	
	г. Бийск (БТИ)	Барнаул (АлтГТУ)
Создано, из них	12	15
действующие	7	9
ликвидированы	1	4
в стадии ликвидации	2	1
АлтГТУ выведено из учредителей	2	1

Лидером по созданию МИП при вузе является Алтайский государственный университет, за ним идет Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, и третье место занимает Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО АлтГТУ. По числу ликвидированных МИП АлтГУ также является лидером. Как видно из таблиц, на сегодняшний день у лидеров функционируют около 50 % от созданных МИП.

Динамика создания МИП в Алтайском крае в целом соответствует общероссийской тенденции. Кризисные проявления в российской экономике и, соответственно, снижение инвестиционной активности - это те причины, которые привели к снижению количества МИП и сокращению активности их инициации. Для малых инновационных предприятий важны быстрота и гибкость реакции на быстroteкущие изменения рынка, в бюрократических же условиях вузам маловыгодно учреждать малые предприятия, а бизнес-сообществу нет основания вкладывать в них инвестиции. В связи с этим творческие идеи нередко теряют свою актуальность, и пропадает мотивация у исследователей [3].

Проиллюстрируем развитие МИП на примере Бийского технологического института (филиала) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», которому в 2019 году исполняется 60 лет, единственный в городе-накограде вуз, имеющий МИП. В настоящее время в БТИ АлтГТУ обучаются около 1200 студентов, функционируют два факультета, отделение внеочных форм обучения, студенты обучаются по направлениям подготовки бакалавриата (13), магистратуры (5), специалитета (5) и аспиранту-

ры (5). На официальном сайте института [4], в разделе «научно-исследовательская работа», указано, что «...научные исследования ведутся с учетом потребностей ведущих предприятий и приоритетных направлений научной, научно-технической и инновационной деятельности г. Бийска, как наукограда, а также некоторых регионов страны. Исследования и разработки определяются научными интересами ученых, работающих в вузе по следующим направлениям: закономерности ультразвукового воздействия на химико-технологические процессы, разработки и организация производства ультразвуковых аппаратов; химико-технологические процессы получения и переработки полимерных материалов, включая потенциально опасные производства; процесс горения, как способ получения и переработки ценных химических продуктов, его закономерности и методы осуществления; ресурсосберегающие технологии металлообработки, экономические и экологические проблемы; разработка средств обнаружения опасных ситуаций в технологических процессах потенциально-опасных производств; изыскания условий выделения и исследования биологически активных веществ из растительного сырья пищевой и медицинской промышленности...».

Из действующих на сегодняшний день 7 МИП только два являются эффективно действующими (табл. 4, рис. 2).

Таблица 4

Данные по регистрации МИП [5]

Название МИП (БТИ)	Дата регистрации предприятия	Размер уставного капитала, тыс. руб.	Доля вуза в уставном капитале, %
ООО «ЦУТ АлтГТУ»	20.07.2010	30	34
ООО «Боропласт»	09.08.2010	10	34
ООО «Кортес»	03.02.2011	10	34
ООО «БПО»	12.09.2011	10	43,6
ООО «ЦОЭТ АлтГТУ»	20.12.2011	10	34
ООО «Наномоль»	14.11.2012	10	34
ООО «Наука и технология»	29.01.2016	20	34

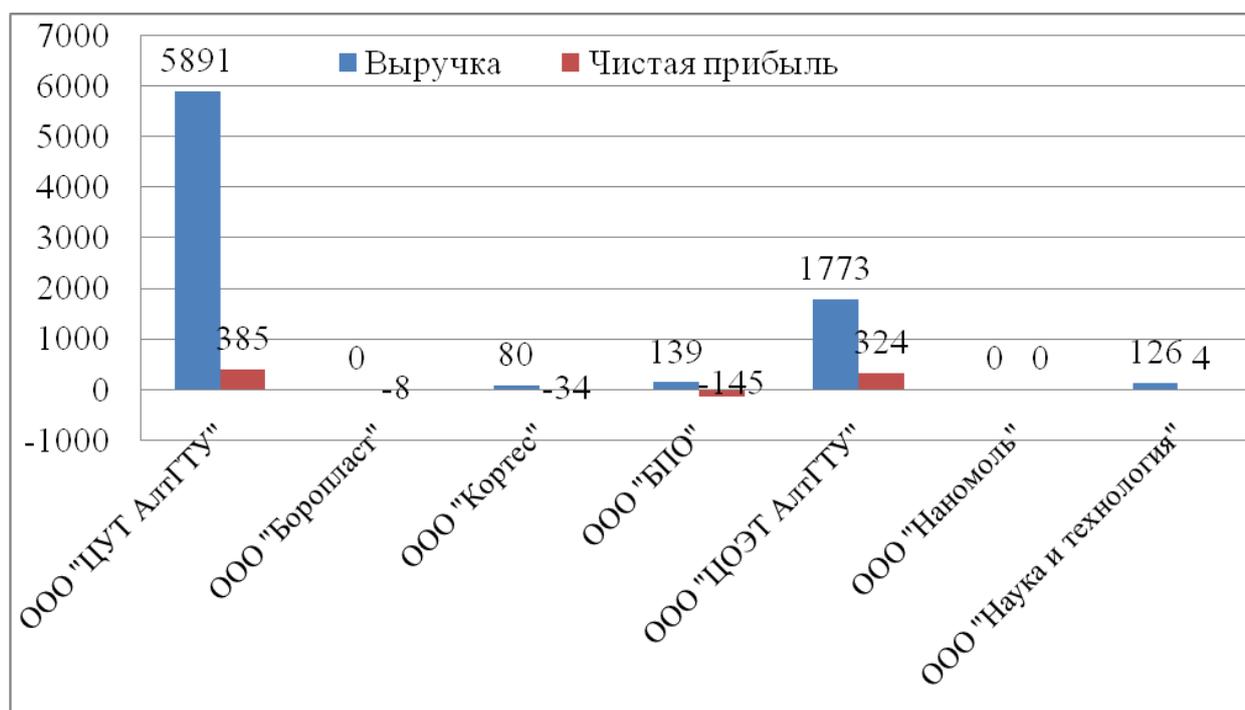


Рис. 2. Финансовые результаты деятельности МИП (БТИ) за 2017 год [5]

Функционирование МИП в БТИ выстроено на базе сетевого взаимодействия, как оказалось, для повышения эффективности их деятельности этого недостаточно. Необходимо укрепление взаимосвязи МИП с субъектами инновационной инфраструктуры региона. Одним из направлений по эффективности функционирования может оказаться формирование инновационного кластера.

Агрегирование в инновационный кластер - это не стихийное концентрирование различных изобретений, а строго ориентированная система распределения новейших знаний, технологий и инноваций. Инновационная структура кластера поможет снижению совокупных затрат на различные исследования и разработку новаций с последующей их коммерциализацией благодаря высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера.

Список использованной литературы

1. Иода Е.В., Кузнецова Е.Ю. Малые инновационные предприятия на базе вузов как инструмент развития инновационной экономики // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т.10. – №11. – С.29-32.
2. МИП.– Режим доступа: <https://mip.extech.ru>
3. Сухин А.И., Угнич Е.А. Малые инновационные предприятия при университетах: барьеры и возможности развития // Университетское управление: практика и анализ. – 2017. – Т.21. – № 4 – С.98–105.
4. Бийский технологический институт. Официальный сайт. – Режим доступа: <https://bti.secna.ru>
5. Портал rusprofile. – Режим доступа: <https://rusprofile.ru>

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В.А. Сенопальникова, М.В. Зинченко

ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет»

В современном мире предприятия являются хозяйствующими субъектами, которые обладают собственными финансовыми ресурсами и имеют право определять свою финансовую политику.

Эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия направлено на достижение тактических и стратегических целей деятельности данного предприятия на рынке, что является финансовым менеджментом.

Главным элементом финансового менеджмента являются финансовые инструменты, с помощью которых реализуются важные стратегические задачи, а их использование – неотъемлемая часть эффективного функционирования любого предприятия.

Инструменты финансового менеджмента – система управления, предназначенная для воздействия на финансовые ресурсы предприятия с целью реформации их анализа, состояния и измерения [3, с. 56].

В настоящее время выделяют первичные и вторичные инструменты финансового менеджмента, каждый из которых, в свою очередь, подразделяется на вспомогательные инструменты.

Первичными финансовыми инструментами являются инструменты, которые предусматривают покупку-продажу или поставку-получение определенных финансовых средств, в результате чего образуются совместные финансовые требования.

К первичным финансовым инструментам относятся [1]:

1) договор займа – соглашение, в котором одна из сторон является собственником денежных средств или других вещей и передает в собственность данные средства или вещи другой стороне, которая обязуется вернуть указанные средства или вещи в срок, установленный данным договором, дающей стороне;

2) кредитный договор – кредитное соглашение, в котором кредитором является банк или другая кредитная организация, обязующаяся предоставить денежные средства заемщику на условиях и в размере, учтенных в данном договоре, а заемщик обязуется возратить полученные денежные средства кредитору и уплатить предусмотренные договором проценты за пользование данных средств;

3) договор банковского вклада – соглашение, в котором одна из сторон является вкладчиком, другая – заемщиком – банк, обязующийся возратить в установленный срок денежные средства и накопленные по ним проценты вкладчику, фиксированные в данном договоре;

4) договор банковского счета – соглашение между первой стороной – банком и второй стороной – клиентом, в котором первая сторона обязуется принимать и зачислять денежные средства, а также списывать и выдавать данные

средства второй стороне, на основании заключенного договора банковского счета;

5) договор факторинга – договор финансирования под уступки денежного требования. Суть данного договора заключается в продаже дебиторской задолженности, в которой участниками являются три стороны: кредитор, должник и организация, выкупающая данную задолженность. Договор факторинга подразделяется на следующие виды:

- факторинг с регрессором и без регрессора;
- факторинг открытый (с уведомлением должника об уступке) и закрытый (без уведомления должника об уступке).

б) договор лизинга – договор финансовой аренды, в котором одна сторона – арендодатель, обязуется приобрести указанное драгой стороной – арендатором имущество, в собственность и предоставить ему данное имущество во временное пользование за плату. Договор лизинга заключается только в письменном виде и может быть: оперативным, финансовым и возвратным;

7) договор поручительства и банковской гарантии – договор, в котором одна из сторон – поручитель, обязуется перед другой стороной – кредитором отвечать частично или полностью за исполнением обязательств кредитора по данному договору. Договор поручительства и банковской гарантии заключается только в письменной форме, с целью обеспечения как нынешних обязательств, так и тех, которые могут возникнуть в будущем.

Вторичные финансовые инструменты – инструменты, которые предусматривают покупку или продажу прав и (или) обязательств по его исполнению, в соответствии с условиями заключенного договора, всеми сторонами. В качестве ключевых ресурсов, по заключенному договору, могут выступать товары, валюта, ценные бумаги, процентные ставки и др.

К вторичным финансовым инструментам относятся [4, с. 67]:

1) спекулирование и хеджирование.

Спекулирование – это вклад средств в очень рискованные финансовые ресурсы, когда существует вероятность получения запредельного дохода для инвестора, но высок риск потери.

Хеджирование – процесс купли-продажи вспомогательных финансовых инструментов, с помощью которого частично или полностью возмещаются потери в связи с изменением стоимости объекта, который хеджируют;

2) форвардные и фьючерсные контракты.

Форвардный контракт – это договор, по которому одна из сторон – продавец, в определенный срок обязуется передать ключевой ресурс другой стороне – покупателю, а покупатель, соответственно, обязуется принять и оплатить данный ресурс в срок, установленный заключенным договором.

Фьючерсный контракт – одна из разновидностей форварда, представляющий собой типовой биржевой контракт по купле-продаже ключевого ресурса, при заключении которого обе стороны договариваются только о сроках поставки и цене;

3) опцион – договор, который предусматривает право купли или продажи

оговоренного ресурса по установленной цене в обусловленный промежуток времени;

4) варрант – ценная бумага, которая дает право купить или продать установленную сумму финансовых инструментов в течение определенного периода времени;

5) своп – финансовая, торговая и обменная операция, в которой завершение сделки о покупке или продажи сопровождается заключением сделки об обратной продаже или покупке того же товара на тех же или других условиях и через конкретный срок. Своп бывает процентным и валютным;

б) операции РЕПО – вид сделки, при которой продаются ценные бумаги и в то же время заключается соглашение по заранее обговоренной цене их обратный выкуп. Сделка РЕПО делится на:

– сделку прямого РЕПО – сделка продажи с обязанностью обратной покупки;

– сделку обратного РЕПО – сделка покупки с обязанностью обратной продажи;

7) депозитарная расписка – документ, который удостоверяет то, что ценные бумаги помещены в банке-депозитории на хранение в стране, осуществляющей выпуск акций на имя банка-депозитария, который дает его владельцу право на пользование выгодами от данных ценных бумаг.

Таким образом, любой из рассмотренных в данной статье финансовый инструмент уникален в своем роде и их использование способствует достижению поставленных целей предприятием.

Список использованной литературы

1. Галицкая, С.В. Понятие, сущность и основные инструменты финансового менеджмента [Электронный ресурс] // Finance-place.ru: офиц. сайт. – 07.05.2010. – Режим доступа: <http://finance-place.ru/fin-menedzhment/fin-instrumenty.html>. – 05.04.2019.

2. Джеймс, К. Ван Хорн. Основы финансового менеджмента. – М.: Вильямс, 2018. – 1232 с.

3. Рахимов, Т.Р. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. – Томск: Томский политехнический университет, 2017. – 265 с.

4. Романов, А.П. Понятие, цели и задачи финансового менеджмента. Финансовые инструменты // Финансы и кредит. – 2018. – № 17. – С. 65-69.

5. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и инвестициями / ред. Н.А. Ливинская, А.В. Назаренко. – М.: Вильямс, 2017. – 467 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ФИРМЫ*В.А. Сенопальникова, М.В. Зинченко**ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет»*

В современном мире, в связи с сложившейся в настоящее время ситуацией – крупнейшими затянувшимися экономическим кризисом, как в Российской Федерации, так и в мире в целом, для эффективного развития фирмы и достижения ею лучших результатов необходимо проведение анализа и диагностики ее финансового состояния, которые способствуют повышению конкурентоспособности фирмы. В связи с этим актуальным и важным процессом является подход к оценке стоимости фирмы.

Оценка стоимости фирмы – процесс анализа фирмы как независимой и самостоятельной хозяйственной единицы, которая имеет собственные средства, товарные материальные запасы и рабочую силу [1, с. 77].

Процесс оценки фирмы включает в себя рациональную оценку всех ее средств, текущих и будущих доходов, результатов деятельности, рыночной доходности, вида деятельности фирмы и других факторов.

Оценка стоимости фирмы необходима при:

- купле и продаже фирмы и ее акций;
- аренде или лизинге;
- страховании;
- реорганизации или ликвидации, которая проводится по решению владельцев фирмы или суда, а также при ее банкротстве;
- залоге имущества фирмы для получения кредита;
- исполнении права по наследованию или судебного приговора и др.

Для определения стоимости фирмы используются три метода ее оценки: доходный, затратный и сравнительный [4, с. 108]. В свою очередь, каждый из данных методов включает в себя ряд подметодов, которые подчеркивают особые характеристики оцениваемой фирмы.

Методами оценки фирмы является способ расчета стоимости фирмы в рамках одного из методов ее оценки.

Доходный метод оценки стоимости фирмы – один из главнейших методов оценки, учитывающий главную цель деятельности фирмы – получение наибольшей прибыли.

Доходный метод делится на:

1) капитализацию доходов – способ оценки стоимости фирмы по принципу приведения к единой стоимости доходов. Данный метод рассчитывается по формуле:

$$V = \frac{I}{R} \quad (1)$$

где I – доход фирмы;

R – ставка капитализации.

2) дисконтирование денежных потоков – способ оценки фирмы по принципу приведения стоимости будущих денежных платежей к нынешнему моменту времени. Данный метод рассчитывается по формуле:

$$k_d = \frac{1}{(1+r)^i}, \quad (2)$$

где r – ставка дисконтирования;

i – номер временного периода.

Затратный метод оценки стоимости фирмы – метод, для оценки которого используются разнообразные ресурсы фирмы, в том числе не приносящие стабильный доход. Данный метод используют при оценке таких видов фирм, как гостиницы, мотели, страхование и др.

Затратный метод делится на:

1) метод чистых активов – метод, отражающий реальную стоимость имущества фирмы:

$$ЧА = (A1 + A2 - ЗУ - ЗВА) - (П2 + П3 - ДБП), \quad (3)$$

где $A1$ – внеоборотные активы фирмы;

$A2$ – оборотные активы фирмы;

$ЗУ$ – задолженности учредителей в уставной капитал фирмы по взносам;

$ЗВА$ – затраты по выкупу собственных акций;

$П2$ – долгосрочные обязательства;

$П3$ – краткосрочные обязательства;

$ДБП$ – доходы будущих периодов фирмы.

2) метод ликвидационной стоимости фирмы – метод, при оценке которого учитываются все расходы (бухгалтерские, юридические, административные, комиссионные), которые связаны с ликвидацией фирмы. Данный метод рассчитывается по формуле:

$$C_{л} = C_{p} \times (1 - K_{в.п.}), \quad (4)$$

где C_p – рыночная стоимость;

$K_{в.п.}$ – коэффициент вынужденной продажи.

Сравнительный метод оценки стоимости фирмы – метод, который используется при имении полной базы данных о сделки купли-продажи и основан на принципе замещения.

Сравнительный метод включает в себя:

1) метод рынка капитала – метод, основанный на рыночных ценах акций аналогичных фирм. Данный метод рассчитывается по формуле:

$$EPS = (EBIT - I) \times (1 - T_i), \quad (5)$$

где $EBIT$ – прибыль до выплаты процентов и налогов;

I – проценты к уплате;

T_i – ставка налога на прибыль.

2) метод сделок – метод, основанный на исследовании цен купли-продажи контрольных пакетов акций аналогичных фирмы или фирмы в целом. Данный метод рассчитывается по формуле:

$$MS = \sum_{i=1}^n V_i \times Z_i, \quad (6)$$

где V_i – оценка стоимости фирмы;

$i = 1, 2, \dots, n$ – множество методов оценки;

Z_j – весовой коэффициент метода.

3) метод отраслевого коэффициента (ценового мультипликатора) – метод, предполагающий применение показателей, которые основаны на отраслевых данных и продажах фирмы. Данный метод рассчитывается по формуле:

$$M_{\text{о.к.}} = \frac{Ц_a}{ФП_a}, \quad (7)$$

где $Ц_a$ – цена аналогичной фирмы;

$ФП_a$ – финансовый показатель аналогичной фирмы.

Таким образом, вместе с тем, как в российском государстве появляются самостоятельные и независимые собственники фирм, все более остро возникает необходимость в определении оценки стоимости фирмы как процесса, определяющего рыночную стоимость ее капитала, а подход к оценке представляет собой совокупность методов оценки.

Список использованной литературы

1. Каипова Г.С. Теоретические аспекты оценки стоимости фирмы // Экономические науки. – 2018. – № 25. – С. 77-81.
2. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / ред. В.И. Бусов. – М.: Юрайт, 2017. – 382 с.
3. Спиридонова Е.И. Оценка стоимости бизнеса: учеб. – М.: Юрайт, 2017. – 300 с.
4. Трейтьякова Е.В. Методологические аспекты оценки стоимости фирмы // Вестник ГГГУ им. П.О. Сухого. – 2018. – № 7. – С. 107-113.

ББК 65.5-55

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА

Е.А. Соломенникова

Институт экономики и организации промышленного производства

СО РАН (г. Новосибирск)

Новосибирский государственный университет

В данной статье проведен анализ трансформации организационных структур управления предприятиями высокотехнологичного бизнеса от линейно-функциональных структур к матричным и проектным структурам. Дальнейшее развитие оргструктур высокотехнологичных предприятий связано с процессами цифровизации экономики. Показаны формы организации и примеры цифровых предприятий.

Ключевые слова: высокотехнологичные предприятия, организационные структуры, цифровизация, интеллектуальные предприятия.

Управление высокотехнологичными предприятиями требует специфических организационных структур управления ими. Наиболее популярные линейно-функциональные структуры управления, используемые российскими предприятиями, в том числе и высокотехнологичными, слабо подходят для выделенного класса предприятий, так как они являются негибкими и сложно реагируют на изменения как внутренней, так и внешней среды. В структурах высокотехнологичных предприятий, как правило, традиционно присутствует блок НИОКР. Однако отдельные предприятия передают эти работы на аутсорсинг в академические и/или отраслевые институты.

Наилучшим образом для предприятий высокотехнологичного бизнеса (ВТБ) подходят структуры органического типа: матричные и проектные. Матричная структура предполагает создание временных коллективов из высококвалифицированных специалистов по решению некоторой целевой задачи в жестко установленные сроки, в решении которой участвуют практически все подразделения организации, например, по разработке и внедрению новых технологий и созданию новых продуктов. Все необходимые материальные и финансовые ресурсы по конкретному проекту передаются в полное распоряжение его руководителю. Руководитель программы или проекта обладает полномочиями в реализации этапов проекта в заданные сроки, а функциональный руководитель отвечает за работника и технологию выполнения проекта. По завершении процесса внедрения эти коллективы распускаются. Основным недостатком этой структуры считают двойное подчинение этих специалистов, с одной стороны, руководителю программы, а с другой – линейному руководителю.

Главными достоинствами матричных структур является высокая координация деятельности по выполнению целевых задач и достаточно адекватная реакция на изменения внешней среды, что обеспечивает высокую их гибкость. А к числу других основных недостатков относят сложность этой структуры не только в ее разработке и внедрении, но и в ее практическом использовании; очень трудно четко разделить права и ответственность как между отдельными группами, так и между ними и руководством компании. Также возникают трудности в контроле за деятельностью групп в достижении поставленной цели.

Проектные структуры в принципе можно считать разновидностью матричных структур, когда под проект также создается также временный коллектив, называемый проектной группой, из высококвалифицированных специалистов. Завершение проекта приводит также к роспуску группы. Одной из важных задач, которые чаще всего решаются созданием проектной группы, является освоение новой продукции и новых технологий, что является актуальным для предприятий ВТБ.

Таким образом, из всех известных организационных структур управления только эти две структуры (проектная и матричная) больше всего подходят для полного цикла разработки и внедрения инноваций на предприятиях ВТБ. Но, как было сказано выше, обе эти структуры носят временный характер, поэтому для текущего управления на этих предприятиях по-прежнему используются разновидности линейно-функциональной и дивизиональных структур.

Для поддержания современной эффективной структуры управления предприятием ВТБ в течение его жизненного цикла необходимо учитывать множество параметров. Важнейшими из них, помимо указанных в [1], можно считать необходимость перманентного обновления выпускаемой продукции, фактическое сокращение жизненного цикла инноваций, кооперацию по разработкам инноваций с поставщиками материальных ресурсов, с клиентами и конкурентами, организационно-экономической формы компании и др.

Смена индустриальной парадигмы на информационную вызвала необходимость трансформации организационного дизайна зарубежных компаний, а также большинства российских компаний, в том числе и компаний высокотехнологичного бизнеса. Анализ западного опыта в этой области показывает, что этот период перехода к новой модели предприятия сопровождается появлением новых форм организационных структур, использование которых приводит к повышению эффективности их деятельности. К их числу можно отнести создание транснациональных и многонациональных предприятий, использование гибких организационных структур для решения проблемы адаптации предприятий к внешней среде, стремление постоянного обновления выпускаемой продукции и используемых технологий.

Из пяти основных конфигураций организационных структур, предложенных Г. Минцбергом наилучшим образом подходящие для ВТБ - это адхократические структуры. «Инновации требуют совершенно особой конфигурации, способной объединить специалистов разных профессий в слаженно функционирующие ad hoc (специальные) проектные команды» [1, с. 432]. Такой структурой автор считал адхократические организации, в которых в качестве основного координационного механизма используется взаимное согласование. Такая организационная структура незаменима в организациях, осуществляющих сложную инновационную деятельность. Она характеризуется незначительной формализацией поведения, узкой горизонтальной специализацией, основанной на соответствующей подготовке сотрудников, осуществляющих свою деятельность как в функциональных подразделениях, так и в проектных командах; и «существует в условиях одновременно сложных и динамичных»; отличается высокой сложностью, не поддается прогнозированию и часто вызывается конкуренцией [1].

Новейшей тенденцией в организации бизнеса считается смена линейной парадигмы на экспоненциальную, которая характеризуется тем, что на первый план выступает информация, доступ к большим данным, скоростью их получения и обработки. Факторами успеха в такой модели является перевод физических ресурсов в информационные ресурсы, использование в большей степени внешних ресурсов и использование новых методов организации и самых современных технологий, в частности, алгоритмизации управления компанией. Переход к экспоненциальной организации не является простым, так как необходимо отказаться от традиционных характеристик бизнеса и поверить в совершенно другие принципы и модели создания и функционирования бизнеса [2].

Таким образом, для создания современных структур управления высокотехнологичным бизнесом не существует единой рекомендации, разные предприятия такого типа имеют свою специфику, предпринимают решительные действия для сохранения и повышения своей конкурентоспособности и в то же время оказываются не готовыми к радикальным мерам, чтобы перейти к новой модели бизнеса – экспоненциальной организации. Информационная парадигма пока только пробивает себе дорогу в российских высокотехнологичных предприятиях, практически отсутствуют результаты многократного увеличения результатов деятельности, на которые ориентирует нас экспоненциальная организация. И, тем не менее, на смену ей, лучше сказать, на ее развитие приходят новые системы управления цифровым бизнесом. Речь идет о системах умного (интеллектуального) управления предприятием (ИЕМ-системы), что позволяет перейти от информационной системы предприятия к системе управляющей, где предполагается безлюдность управления стандартизированными бизнес-процессами операционного уровня. Главным преимуществом интеллектуального управления предприятием является отсутствие недостоверной информации в системе управления предприятием, что обеспечивается реализацией принципа прямого однократного автоматического ввода данных, и при этом их многократно используют практически все структуры предприятия. Следствием прямого ввода данных является возможность межмашинного взаимодействия с различными датчиками, сканерами и другими устройствами интернета вещей. Более того, в рамках ИЕМ-системы создаются «цифровые двойники» объектов предприятия. Это могут быть электронные аналоги всех основных подразделений и бизнес-процессов предприятия, взаимодействие которых и складывается в деятельность любого предприятия. По сути, в рамках этой системы создается цифровая модель предприятия, которая опирается на архитектуру предприятия, связывающую бизнес предприятия с параметрами ее информационной системы. Широкое распространение цифровых предприятий должно привести в будущем к объединению таких предприятий в единую сеть экономических агентов, взаимодействующих в режиме реального времени. Но беда не только российских, но и западных компаний состоит в том, что полностью интеллектуального предприятия, пока не существует. Есть примеры, когда цифровизация уже начала проникать на промышленные предприятия, но пока это фрагментарные или локальные включения элементов дигитализации. Но есть и продвинутое в использовании цифровых технологий. Так, например, на складах китайского интернет-магазина Али Баба практически все операции выполняют роботы. Технический директор ООО ИЦ «Станкосервис» С. Чуранов говорит, что «Завод Philips по производству бритв в Голландии работает в темном помещении, где находятся 128 роботов» [3]. Вице-президент, гендиректор директор Siemens PLM Software в России и СНГ В. Беспалов считает, что на заводе Сименс «Производство максимально автоматизировано, более 75% работ выполняется станками и компьютерами; система управления производством тесно интегрирована с конструкторской подсистемой; системы проектирования передают конструкторские изменения непосредственно в технологические процессы на этап изготовления. Ежедневно на заводе создается свыше 50 млн. записей про-

изводственно-технологической информации, что позволяет проследить весь жизненный цикл каждого выпускаемого изделия. Фактически изделия сами управляют процессами собственного изготовления. Нанесенные на модели коды сообщают оборудованию о технологическом маршруте и требованиях каждой выполняемой операции. Здесь мы видим реализованный подход «цифрового двойника» [3]. Российских примеров цифровизации производства очень мало, пока только этот процесс начинает развиваться, но, тем не менее, все-таки они есть. Руководитель подразделения «Промышленная автоматизация» Honeywell в России, Беларуси и Армении А. Зенкевич утверждает, что можно говорить о современной интеллектуальной системе управления нефтеперерабатывающего завода в Тюмени. «Данная платформа создала на предприятии практически целостный человеко-машинный интерфейс для управления новой установкой завода и позволила операторам своевременно получать информацию о производственном процессе и принимать необходимые решения с целью устранения возникших проблем» [3]. Он же утверждает, что «цифровое производство представляет собой, по сути, модульную структуру, которая может вводиться в эксплуатацию по частям, предоставляя достаточно времени для оценки эффективности систем на каждом этапе» [3].

В. Николаев считает ИЕМ-системы сверхсовременной высокосвязной архитектурой, которая позволяет всем сотрудникам предприятия и внешним контрагентам использовать единую управляющую систему, с единым информационным полем для всех и транзакциями в реальном времени. При этом управляющая система направляет, структурирует и организует реальные бизнес-процессы предприятия. Таким образом, ИЕМ-система может рассматриваться в качестве первой платформы создания безлюдного предприятия и управления им [4].

Необходимо отметить, что цифровая трансформация бизнеса вызывает изменение самого бизнеса, его структуры и, как следствие, системы управления им. Традиционная организационная структура предприятия трансформируется в «архитектуру предприятия», которая наряду со структурными бизнес-подразделениями, присущими предприятию, обязательно имеет подразделение, связанное с информационными технологиями (ИТ-технологий) и информационными системами. Последнее подразделение из вспомогательного, обслуживающего становится одним из основных, ключевых подразделений предприятия.

Согласно стандарту ИСО 15704, архитектура предприятия должна включать характеристику всех бизнес-процессов и вспомогательных технологий на протяжении всего жизненного цикла предприятия, включая описание роли персонала в этих процессах [5]. Подчеркнем особенность, отмеченную в этом стандарте, - на протяжении всего жизненного цикла предприятия. 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.

Специалисты по процессам цифровой трансформации бизнеса отмечают, что до начала процесса трансформации предприятие должно определить цели, которые оно хочет достичь в процессе трансформации (куда стремимся?), описать фактическое положение (где находимся?) и построить дорожную карту цифровой трансформации. При этом цифровая трансформация предприятия может осуществляться последовательно, путем перехода от локальных проектов к более комплексным проектам, а затем к созданию цифровой платформы как интегрирующей основы трансформации и дальнейшего развития предприятия. Выделяется три этапа цифровой трансформации. На первом этапе реализуются локальные проекты в рамках отдельных подразделений предприятия. На втором этапе осуществляется комплексная интеграция отдельных проектов первого этапа в рамках всего предприятия, которая способствует трансформации операционной модели предприятия, включая изменения бизнес-процессов, организационной структуры предприятия и системы управления. Но по-прежнему все изменения происходят внутри предприятия. Третий, заключительный, этап цифровой трансформации предполагает выход за пределы предприятия. Методической основой реализации заключительного этапа цифровой трансформации предприятия является созданная им цифровая платформа, открытая для развития партнерства. Этот этап при удачном стечении обстоятельств становится начальным этапом формирования и развития экосистемы бизнеса.

Таким образом, проанализированные структуры управления высокотехнологичным бизнесом показывают, что традиционные структуры не позволяют совершить скачок российским высокотехнологичным предприятиям на пути цифровой трансформации их структур и форм. Но ростки этого процесса уже прорастают и на российских предприятиях.

Список использованной литературы

1. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 512 с.
2. Экспоненциальные организации [Электронный ресурс]. URL: <https://teletype.in/@book30m2/BkGRauAFm>.
3. Экспертное мнение. Примеры наиболее удачных проектов цифрового производства в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.up-pro.ru/library/information_systems/production/primery-russia.html.
4. Николаев В. Что такое IEM [Электронный ресурс]. URL: <http://cound.info/forum/thread18-1.html> Д.О. 22.10.2017.
5. База ГОСТов РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://progost.com/gost/001.025.040.001/gost-r-iso-15704-2008>.

ББК 65.30

ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КОМПАНИЙ «АЛМАЗ»)

Ал. В. Сорокин, Ан. В. Сорокин

*ОАО «Рубцовский проектно-конструкторский технологический институт»,
Рубцовский индустриальный институт*

В работе рассматриваются проблемы внедрения единой системы менеджмента качества в объединении компаний, методы борьбы с сопротивлением персонала при инициировании проекта высшим руководством.

Многие российские компании, вставшие на путь создания и постоянного совершенствования систем менеджмента (СМК), испытывали или испытывают до сих пор трудности с восприятием системы менеджмента качества, как системы, позволяющей создать условия для принятия качественных (то есть взвешенных, своевременных, адекватных ситуации и ориентированных на интересы компании) управленческих решений. Зачастую СМК воспринимается как нечто, существующее параллельно с реальной действительностью, «прихоть руководства», «факультатив». При этом документация СМК рассматривается как фактор, отвлекающий персонал от непосредственного выполнения работы, решения «реальных» задач. Данный уровень понимания сущности СМК встречается не только среди рядовых исполнителей, но и среди руководителей низового, среднего, а иногда и высшего звена управления.

Реализация Правительством РФ комплекса мер, направленных на поддержку импортозамещения, позволила улучшить финансовое положение предприятий сельхозмашиностроения, запустить программы по модернизации оборудования, инвестировать в НИОКР, но и обострило ряд проблем, которые ранее были «замаскированы» стабильным (иногда стабильно низким) спросом на рынке, а также невозможностью конкурировать на более высоком уровне.

Суть этих проблем в том, что в условиях быстро меняющейся конкурентной среды даже при наличии требуемых ресурсов важным фактором является скорость принятия качественных решений на всех уровнях управления, что обеспечивается в рамках функционирования отлаженной системы менеджмента.

В партнёрское объединение компаний «Алмаз» интегрированы предприятия сферы сельскохозяйственного машиностроения, специализирующиеся на проектировании, производстве и сбыте почвообрабатывающей техники и запасных частей под торговой маркой «АЛМАЗ». В настоящее время в объединение входят: ОАО «Рубцовский проектно-конструкторский технологический институт», ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», ООО «Торговый дом Алмаз», а также АО «Алтайский научно-исследовательский институт технологии машиностроения». Территориально предприятия компании находятся в Алтайском крае – в городах Рубцовске и Барнауле.

Продукция объединения компаний «Алмаз» в настоящее время представлена в 65 регионах России и 8 странах СНГ и Азии, дилерская сеть насчитывает более 160 предприятий-партнеров. Последние годы объединение компаний «Алмаз» является лидирующей российской компанией по объему отгрузок сменных рабочих органов к почвообрабатывающей технике, по объему отгрузок сельскохозяйственной техники и оборудования; стабильно входит в десятку ведущих производителей в РФ.

На одном из предприятий объединения компаний (ЗАО «РЗЗ») существовала сертифицированная СМК в соответствии с требованиями ISO 9001:2011. При этом документация утратила актуальность, описание процессов не отражало реальности, произошедшие структурные изменения не находили отражения в документации, что делало ее непригодной для принятия решений и оперативного управления. Однако предприятия объединения демонстрировали высокий уровень роста, одним из основных драйверов которого стало увеличение объема управленческого воздействия (экстенсивно за счет появления дополнительных менеджеров и роста продолжительности работы всего аппарата управления). Несмотря на то, что показатели предприятий росли, было очевидно, что в долгосрочной перспективе процесс принятия решений станет менее эффективным, в том числе из-за перегруженности линейных руководителей и топ-менеджеров рутинной и необходимости все более глубоко погружаться в механику процессов.

На основе вышесказанного руководством были сделаны следующие выводы:

- документация СМК неактуальна, фактически работа в каждой компании объединения регламентируется неинтегрированными между собой документами, которые отличаются от утвержденной документации СМК;
- существующая система менеджмента каждого предприятия в объединении компаний достаточно эффективна в краткосрочной перспективе, но требует существенных изменений для обеспечения требуемой управляемости процессов и темпов роста.

На основе проведенного анализа собственниками и руководством компании было принято решение о корректировке системы менеджмента с учетом роста, изменения состава участников объединения компаний «Алмаз», а также изменений во внешней среде. Новая СМК должна была распространять свое действие на все предприятия объединения компаний как единый объект управления, а также стать реальным инструментом менеджмента.

Исходя из этого, задача проекта может быть сформулирована следующим образом: рассмотреть особенности управления качеством на предприятиях объединения компаний «Алмаз» и определить соответствующих методы работы, реализация которых позволит управленческой команде внедрить СМК и успешно сертифицировать ее на соответствие требованиям стандарта ISO 9001:2015.

Проект был запущен в ноябре 2017 года. На диагностическом этапе, который был реализован в форме инновационного семинара с высшим руководством объединения компаний, включая руководителей основных процессов,

было выявлено стремление собственников бизнеса и топ-менеджмента выстроить реально действующую систему управления, способную к постоянному развитию.

Одновременно командой проекта были идентифицированы следующие основные проблемы:

- недоверие персонала к идее возможности работать по совместно разработанным и согласованным правилам, а также способности менеджмента поддерживать их в актуальном состоянии;

- нежелание, выражающееся в формальном отношении, части руководителей разного уровня участвовать в описании процессов, а также в разработке системы показателей оценки результативности и эффективности процессов;

- недостаточный уровень риск-ориентированного мышления руководящего состава, приведший к сложностям в определении факторов риска по процессам, а также направленных на минимизацию рисков мероприятий.

Для решения вышеназванных проблем были применены следующие подходы:

1. Неукоснительное исполнение принципа менеджмента качества – лидерство высшего руководства;

2. Вовлечение персонала через обучение: в процесс обучения в рамках проекта были включены все сотрудники предприятия – от руководящего звена до рядовых исполнителей [1];

3. Постепенное введение в оборот терминов, используемых в стандарте ISO 9001;

4. Проведение внутренних аудитов СМК;

5. В качестве еще одной особенности внедрения СМК в объединении компаний «Алмаз» следует выделить реализацию проекта постановки производственной системы на принципах бережливого производства [2].

Таким образом, описанные выше подходы реализации проекта позволяют повысить эффективность разработки и внедрения СМК в объединении компаний даже в случае наличия серьезных проблем с мотивацией персонала и негативным опытом использования подобных систем в прошлом.

Список использованной литературы

1. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учебное пособие для студентов очного и заочного отделений экономических направлений. Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2014. – 77 с.

2. Aleksey V. Sorokin ; Nina N. Aniskina Features of Implementation of a Quality Management System at Enterprises of the Industrial Sector (the Case of ALMAZ Group of Companies) [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <https://ieeexplore.ieee.org/document/8524914/metrics#metrics>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Алибаева М.М., к.э.н, доцент кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей

Ануарбекова Б.Б., к.э.н, доцент кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей

Арпентьева Мариям Равильевна, д.п.н, доцент, профессор кафедры психологии развития и образования, Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского, член-корреспондент Российской академии естествознания (РАЕ)

Асканова Оксана Владимировна - д.э.н., доцент, профессор кафедры «Экономика и управление», РИИ АлтГТУ

Балдина Наталья Павловна, научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, старший преподаватель, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет

Белокурченко Наталья Сергеевна, к.э.н., доцент, старший преподаватель кафедра экономики, анализа и статистики, ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ

Бычков Андрей Сергеевич- РИИ АлтГТУ

Вансевич Елена Игоревна - аспирант каф. МЭО БГУ, заместитель начальника отдела, Минская центральная таможня

Волкова Марина Владимировна к.э.н., доцент, кафедра «Экономических и учетных дисциплин», БУ ВО «Сургутский государственный университет», г. Сургут

Гизатулина Юлия Анатольевна, Иркутский государственный университет путей сообщения

Говоров Никита Александрович, Московский областной филиал РАН-ХиГС, г. Красногорск

Зинченко Максим Викторович; к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории и государственного управления, ФГБОУ ВО «АмГУ»

Зобнев Виктор Викторович – депутат Государственной Думы РФ

Зорин Антон Сергеевич, Алтайский государственный университет

Казиева Асем Аскарровна, Государственный университет им. Шакарима города Семей

Коврижных Ирина Викторовна, к.э.н., доцент, старший преподаватель ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Барнаул

Кожевников Евгений Борисович, ООО «Локоть», г. Рубцовск

Койчубаев Александр Сергеевич, Доктор PhD, заведующий кафедрой «Менеджмент», Государственный университет им. Шакарима города Семей

Койчубаева Алтынай Амангалиевна, Государственный университет им. Шакарима города Семей

Кохановская Индира Ирековна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и финансов, Московский областной филиал РАНХиГС, г. Красногорск

Мальцева Елена Владимировна - старший преподаватель кафедры «Экономика и управления», РИИ АлтГТУ

Муканов Б.Н., Государственный университет имени Шакарима города Семей

Муханова Ирина Николаевна, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Муханова Людмила Захаровна, к.т.н., доцент, доцент кафедры ЭП, Бийский технологический институт

Муханова Гайни Казыбаевна, к.э.н., доцент, доцент, Университет Нархоз г.Алматы, Республика Казахстан

Осадчая Ольга Петровна, д.э.н., профессор, профессор кафедры «Экономика и управление», РИИ АлтГТУ

Перекаренкова Юлия Александровна, научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, старший преподаватель кафедры экономической теории, Алтайский государственный университет

Петрова Марина Васильевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики, анализа и статистики, Алтайский государственный аграрный университет

Полынская Мария Михайловна, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Управление качеством и инженерная графика», Иркутский государственный университет путей сообщения

Попов Александр Владимирович, к.с.н., доцент, доцент кафедры МЭО, АлтГТУ

Прищенко Елена Анатольевна, к.э.н., доцент, экономический факультет, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет

Ремизов Денис Валерьевич, к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление», ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Сабыржанова Айым Бауыржановна, Университет «Туран-Астана», г. Астана

Свирина Юлия Юрьевна, к.т.н., доцент кафедры ЭП, Бийский технологический институт

Сенпальникова Виктория Андреевна; Амурский государственный университет. магистратура по направлению «Государственное и муниципальное управление», помощник; ООО «СТРОЙГАЗМОНТАЖ»

Соломенникова Елена Афанасьевна, к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

Солопова Наталья Николаевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории Алтайского государственного университета

Сорокин Алексей Витальевич; к.э.н., генеральный директор; ОАО «Рубцовский проектно-конструкторский технологический институт»

Сорокин Антон Витальевич, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и управление», ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Стрельцова Татьяна Владимировна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики, анализа и статистики, ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ

Тойкин С.Х., к.с/х н, доцент кафедры «Экономика», Государственный университет имени Шакарима города Семей

Толымгожинова Майгуль Камбархановна, к.э.н., декан факультета экономики и права, Государственный университет им. Шакарима города Семей

Турсунгалиев Адиль Арманович, Государственный университет им. Шакарима города Семей

Углинская Виктория Владимировна, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и управление», РИИ АлтГТУ

Фартышев Дмитрий Александрович, студент бакалавриата, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Хамитов Равиль Фиратович, Государственный университет им. Шакарима города Семей

Чиркова Ольга Александровна, инженер по научно-технической информации, РИИ АлтГТУ

Шапочкина Елена Юрьевна, старший преподаватель школы Бизнеса и предпринимательства, Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск

Шеримова Нуржанат Мухтаровна, магистр экономических наук, докторант, Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилева, г.Астана

Научное издание

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

Материалы Одиннадцатой международной научно-практической конференции
19-20 апреля 2019 г.

Публикуется в авторской редакции

Подготовка оригинала-макета – информационно-технический отдел РИИ

Подписано к печати 05.06.2019. Формат 84x108/16.
Усл. печ. л. 25,87. Тираж 150 экз. Заказ 191695. Рег. №13.

Отпечатано в типографии ООО Фирма «Выбор»
658213, Рубцовск, пр. Ленина, 41